

Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem  
Agrárközgazdasági Ph.D. program  
Agrárközgazdasági Tanszék

**A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBA ÁRAMLÓ  
KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKE BEFEKTETÉSEK  
DETERMINÁNSAI ÉS HATÁSA  
KÖZÉP-KELET-EURÓPAI KONTEXTUSBAN**

Ph.D. értekezés

Jansik Csaba

Budapest  
2000.

# TARTALOMJEGYZÉK

TARTALOMJEGYZÉK.....	I
ÁBRÁK JEGYZÉKE .....	VI
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE .....	IX
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE .....	IX
RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE.....	XI
ELŐSZÓ .....	XIII
 <b>I. BEVEZETÉS.....</b>	<b>1</b>
<b>1. AZ ÉRTEKEZÉS HELYÉNEK MEGHATÁROZÁSA – A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKEBEFEKTETÉSEK FÖLDRAJZI ÉS ÉLELMISZERIPARI ASPEKTUSAI .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1. Alapfogalmak .....</b>	<b>2</b>
1.1.1. A külföldi működő tőkebefektetéssel kapcsolatos definíciók .....	2
1.1.2. Az élelmiszer-feldolgozással kapcsolatos definíciók.....	4
<b>1.2. Világgazdasági háttérösszefüggések.....</b>	<b>5</b>
1.2.1. Külföldi működő tőkeáramlás a világgazdaságban .....	5
1.2.1.1. A nemzetközi termelés trendjei.....	7
1.2.1.2. A külföldi működő tőkeállomány földrajzi megoszlása.....	8
1.2.2. Külföldi működő tőkeáramlás a világ élelmiszeriparában.....	10
<b>1.3. Regionális háttérösszefüggések – Közép- és Kelet-Európa.....</b>	<b>12</b>
1.3.1. Külföldi működő tőkebefektetések Közép- és Kelet-Európában.....	12
1.3.2. Külföldi működő tőkebefektetések Közép- és Kelet-Európa élelmiszeriparában .....	15
<b>1.4. Nemzetgazdasági szint - Magyarország .....</b>	<b>17</b>
1.4.1. Külföldi működő tőkebefektetések Magyarországon .....	17
1.4.2. Külföldi működő tőkebefektetések Magyarország élelmiszeriparában .....	21
<b>1.5. Zárószó az FDI tendenciák áttekintéséhez .....</b>	<b>22</b>
 <b>2. KUTATÁSI CÉLKITŰZÉSEK, AZ ÉRTEKEZÉS SZERKEZETI FELÉPÍTÉSE .....</b>	<b>24</b>
2.1. A kutatás céljai, a kutatási terület lehatárolása .....	24
2.2. Az értekezés szerkezete .....	26
2.2.1. Az értekezés tézisei, a kutatásban alkalmazott tudományos módszerek.....	26
2.2.2. Az értekezés szerkezete.....	29
 <b>II. AZ ÉRTEKEZÉS ELMÉLETI KERETRENDSZERE, ALAPVETÉSEK.....</b>	<b>33</b>
<b>3. AZ ÉRTEKEZÉS HELYE AZ <i>INDUSTRIAL ORGANISATION</i> ELMÉLET-RENDSZERÉBEN.....</b>	<b>34</b>
3.1. A közgazdasági elméletek történeti háttere.....	34
3.2. Az <i>Industrial Organisation</i> elmélet története .....	36

3.3. Az <i>Industrial Organisation</i> elmélet főbb áramlatai.....	37
3.4. A kutatás irányai az SCP- paradigma oksági rendszerében.....	40
<b>4. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKE KÖZGAZDASÁGI IRODALMÁNAK ÁTTEKINTÉSE .....</b>	<b>42</b>
4.1. FDI elméletek .....	42
4.1.1. Tökéletes piacokon alapuló elméletek.....	44
4.1.2. A tökéletlen piacokon alapuló elméletek.....	45
4.1.3. A befektetési hajlandóság és az FDI determinánsok elméletei .....	49
4.2. KKE régióról írt FDI tanulmányok irodalma.....	50
4.2.1. Elemző-leíró tanulmányok.....	51
4.2.2. Kérdőíves felméréseken alapuló tanulmányok.....	54
4.2.2.1. Az FDI motivációi .....	54
4.2.2.2. Az FDI előtt álló akadályok .....	57
4.2.3. Empirikus tanulmányok.....	59
4.2.4. FDI elméletek hazai összefoglalói.....	60
4.2.5. Magyarországra irányuló FDI hazai irodalma.....	61
4.2.6. Élelmiszeripari FDI irodalma.....	63
4.2.6.1. KKE régióba áramló élelmiszeripari FDI .....	63
4.2.6.2. Magyarországra érkező élelmiszeripari FDI .....	63
<b>III. AZ FDI MOTIVÁCIÓI A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBAN .....</b>	<b>65</b>
<b>5. IPARÁGI SZINTEN HATÓ MOTIVÁCIÓS TÉNYEZŐK.....</b>	<b>66</b>
5.1. A motivációk meghatározásának elméleti keretei .....	66
5.2. A magyar élelmiszeripar külföldi működő tőkét vonzó tényezői .....	68
5.2.1. Vertikálisan kapcsolódó iparágak.....	68
5.2.2. Termelési tényező feltételek.....	69
5.2.3. Vállalati stratégia, szerkezet és verseny.....	69
5.2.4. Piaci feltételek.....	70
5.2.5. Kormányzati politika.....	70
<b>6. A KÜLFÖLDI TŐKE SZAKÁGAZATI MOTIVÁCIÓI.....</b>	<b>73</b>
6.1. A KKE régió élelmiszerszektorába áramló FDI szakágazati megoszlása.....	73
6.2. Az élelmiszeripari FDI szakágazati megoszlása Magyarországon .....	75
6.3. Az FDI szakágazati determinánsaira felírt regressziós modell .....	76
6.3.1. A piaci koncentráció indikátorai.....	76
6.3.2. A modell eredményei .....	79
6.4. Összegzés .....	85
<b>7. PIACI SZERKEZET ÉS KÜLFÖLDI TŐKE KAPCSOLATA A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBAN.....</b>	<b>86</b>
7.1. A külföldi működő tőke és piaci szerkezet kapcsolatának irodalma.....	86
7.1.1. Iparági koncentráció és FDI kapcsolata a nemzetközi irodalomban.....	86
7.1.2. Szakágazati koncentráció és FDI kapcsolata a hazai irodalomban .....	88
7.2. Az élelmiszer-feldolgozó ágazatok klaszter-elemzése .....	89

7.2.1. A klaszterek leírása .....	90
7.2.2. Grafikai megközelítés.....	92
7.2.3. A klaszterek további közös jellemzői .....	93
7.3. A szakágazati FDI és koncentráció kauzalitásának tesztelése .....	99
<b>8. AZ FDI-KONCENTRÁCIÓS TÉRKÉP KITERJESZTÉSI IRÁNYAI .....</b>	<b>106</b>
8.1. Definíciók.....	106
8.2. Tendenciák a magyar élelmiszeripar piac-típus szerkezetében.....	107
8.3. Az FDI-CR térkép időbeli kiterjesztése: szakágazati életpályák.....	111
8.3.1. A szakágazati életpályákat alakító szabályszerűségek.....	111
8.3.2. A szakágazati életpályák vizsgálati időintervalluma.....	115
8.3.3. A magyar élelmiszeripari szakágazati életpályák tipizálása.....	116
8.3.4. Szakágazati példák.....	117
8.3.4.1. A növényolajipar példája .....	118
8.3.4.2. A söripar példája .....	119
8.3.4.3. A tejipar példája.....	122
8.3.4.4. A malom- és takarmányipar példája.....	124
8.3.4.5. A zöldség- és gyümölcsfeldolgozás példája.....	128
8.3.4.6. A sütőipar példája .....	132
8.3.4.7. A szeszgyártás példája .....	134
8.3.4.8. Egyéb szakágazatok .....	135
8.4. A szakágazati életpályák felhasználási területe .....	136
<b>IV. KÖZÉP- ÉS KELET EURÓPAI KITEKINTÉS .....</b>	<b>138</b>
<b>9. ÉLELMISZERIPAR ÉS FDI MAGYARORSZÁGON, LENGYELORSZÁGBAN, ÉSZTORSZÁGBAN, LETTORSZÁGBAN ÉS LITVÁNIÁBAN .....</b>	<b>140</b>
9.1. Az élelmiszeripar működési környezete.....	140
9.1.1. Magyarország és Lengyelország.....	140
9.1.2. Észtország, Lettország és Litvánia .....	141
9.2. Az élelmiszeripar jelentősége.....	142
9.2.1. Vállalati reformok.....	145
9.2.2. Élelmiszer-feldolgozás az 1990-es években .....	146
9.3. Külföldi működő tőkebefektetések az élelmiszeriparban.....	148
9.3.1. Az FDI szakágazati megoszlása a balti országokban és Lengyelországban.....	149
9.3.2. Az élelmiszeripari FDI nemzeti szintű jellemzői .....	151
9.3.3. Az élelmiszeripari FDI származási országok szerint .....	153
<b>10. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKEBEFEKTETÉSEK NEMZETKÖZI KOMPARATÍV ELEMZÉSE AZ FDI-KONCENTRÁCIÓS TÉRKÉPEK FELHASZNÁLÁSÁVAL .....</b>	<b>155</b>
10.1. Az FDI-koncentrációs térképek arculatát alakító összefüggések .....	155
10.1.1. A szakágazati pozíciókra ható külső tényezők.....	156
10.1.1.1. Világszinten érvényesülő külső tényező: globalizáció.....	156

10.1.1.2. Nemzetgazdasági és regionális szinten ható külső tényezők.....	161
10.1.1.3. KKE-specifikus külső tényezők.....	163
10.1.2. A szakágazatok helyzetére ható belső tényezők.....	166
<b>10.2. Az FDI-koncentrációs térképeken alapuló komparatív elemzés.....</b>	<b>167</b>
<b>10.3. Ország-specifikus elemzések.....</b>	<b>174</b>
10.3.1. Magyarország.....	175
10.3.2. Lengyelország.....	177
10.3.2.1. Privatizáció.....	177
10.3.2.2. Klaszter-analízis.....	179
10.3.2.3. Külföldi működő tőke Lengyelország élelmiszeripari szakágazataiban.....	181
10.3.3. Észtország.....	188
10.3.3.1. Privatizáció.....	188
10.3.3.2. Klaszter-elemzés.....	190
10.3.3.3. Külföldi működő tőke Észtország élelmiszeripari szakágazataiban.....	192
10.3.4. Lettország.....	195
10.3.4.1. Privatizáció.....	195
10.3.4.2. Klaszter-elemzés.....	196
10.3.4.3. Külföldi működő tőke Lettország élelmiszeripari szakágazataiban.....	199
10.3.5. Litvánia.....	201
10.3.5.1. Privatizáció.....	201
10.3.5.2. Klaszter-elemzés.....	202
10.3.5.3. Külföldi működő tőke Litvánia élelmiszeripari szakágazataiban.....	203
<b>10.4. Az élelmiszeripari szakágazatok horizontálisan komparatív FDI-koncentrációs térképei.....</b>	<b>208</b>
10.4.1. Húsfeldolgozás és tejipar.....	209
10.4.2. Malom- és sütőipar.....	211
10.4.3. Cukoripar.....	213
10.4.4. Szeszipar.....	216
10.4.5. Sörgyártás.....	218
10.4.6. Dohányipar.....	219
<b>10.5. A kutatások további iránya.....</b>	<b>220</b>

## **V. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKEBEFEKTETÉSEK HATÁSA A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBAN..... 222**

### **11. AZ ÉLELMISZER-FELDOLGOZÁSBA FEKTETETT KÜLFÖLDI TŐKE HATÁSA MAGYARORSZÁGON.....223**

<b>11.1. A külföldi tulajdonnal kapcsolatos aggodalmak.....</b>	<b>223</b>
<b>11.2. A kezdeti aggodalmak a tapasztalatok fényében: a külföldi tőkebefektetések mérlege.....</b>	<b>225</b>
11.2.1. Költségvetési kapcsolatok.....	225
11.2.2. Szociális és vidéki funkciók.....	228
11.2.3. Az élelmiszervertikum szereplői.....	231
11.2.3.1. Mezőgazdasági alapanyag-termelők.....	231
11.2.3.2. A hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók.....	234
11.2.3.3. Fogyasztók.....	235
<b>11.3. A külföldi tulajdonú élelmiszeripari vállalatok hatásának mérlege.....</b>	<b>236</b>
<b>11.4. Két nemzetközi esettanulmány a vertikálisról.....</b>	<b>238</b>
11.4.1. A privatizáció vertikumépítő hatása: a magyar és balti élelmiszeripari privatizáció példája.....	239

11.4.2. Az élelmiszeripar piaci szerkezetének hatása az élelmiszer-vertikumban – a magyar és lengyel növényolaj-ipar esete.....	241
11.4.2.1. A magyar és lengyel növényolajipar eltérő struktúrájának háttere .....	242
11.4.2.2. Vertikális kapcsolatok az alapanyag-termelők és feldolgozók között.....	244
11.4.2.3. Árak és jövedelmezőség.....	245
11.4.3. Az esettanulmányokból lezűrhető tanulságok.....	250
<b>12. A KÜLFÖLDI TŐKE HATÁSA AZ ÉLELMISZERIPARI VÁLLALATOK TELJESÍTMÉNYÉRE</b>	<b>251</b>
<b>12.1. Irodalmi áttekintés.....</b>	<b>252</b>
12.1.1. A tulajdonosi szerkezet hatása a vállalati teljesítményre.....	252
12.1.1.1. A fejlett országok tapasztalata .....	252
12.1.1.2. Az európai átmeneti országok tapasztalata .....	254
12.1.1.3. A vállalati teljesítmények magyarországi komparatív tanulmányai.....	258
12.1.2. A vállalati teljesítmény mérésére használatos adatok.....	259
12.1.3. Az összehasonlíthatósági probléma .....	261
<b>12.2. A külföldi tőke élelmiszeripari hatásának elemzése .....</b>	<b>262</b>
12.2.1. A tulajdon hatása a vállalatok működésére .....	263
12.2.2. A vállalati teljesítmény-rés meghatározása .....	267
12.2.3. A külföldi és hazai tulajdonú vállalatok teljesítményének összehasonlítása.....	268
12.2.3.1. Az összehasonlításhoz használt fajlagos teljesítménymutatók.....	268
12.2.3.2. Az összehasonlítás eredményei.....	269
12.2.4. A tulajdonszerkezet szakágazati hatásai .....	275
12.2.5. Összegzés.....	278
<b>VI. ÖSSZEFOGLALÁS.....</b>	<b>279</b>
<b>13. KÖVETKEZTETÉSEK.....</b>	<b>280</b>
13.1. Bevezetés – világgazdasági összefüggések.....	280
13.2. Elméleti eredmények - az FDI helye és szerepe az SCP paradigmában .....	281
13.3. Empirikus eredmények .....	283
13.4. Az FDI-koncentrációs térképek koncepciója .....	284
13.4.1. A térképek kiterjesztésének irányai .....	284
13.4.2. Az FDI-koncentrációs térképek globális implikációi .....	285
13.4.3. Az FDI-koncentrációs térképekből a KKE régió élelmiszeriparára levonható következtetések .....	288
13.5. Következtetések a magyar élelmiszeripar vonatkozásában .....	291
13.6. Következtetések a KKE régió élelmiszeriparának vonatkozásában .....	292
13.7. A KKE országok EU tagságával kapcsolatos következtetések .....	294
IRODALOMJEGYZÉK .....	297
MELLÉKLETEK .....	315

## ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra.	<i>A Triád országainak súlya a világ tőkeáramlásában 1997-ben<sup>a</sup></i> .....	8
2. ábra.	<i>Az élelmiszeripari FDI teljes- és egy főre jutó állománya, valamint részesedése az országok teljes FDI állományából Közép- és Kelet-Európában, 1997. Forrás: OECD, (1998) és Business Central Europe, (1999).</i> .....	16
3. ábra.	<i>A külföldi működő tőkeállomány és a külföldi érdekeltségű vállalatok számának növekedése Magyarországon 1988 és 1999 között. Forrás: Magyar Nemzeti Bank, Havi jelentés, 1996/2, 90. o.; Business Central Europe, 1995-2000; A külföldi működő tőke Magyarországon 1997-1998, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest 2000, p.10.</i> .....	18
4. ábra.	<i>Az értekezés szerkezetének áttekintő ábrája</i> .....	31
5. ábra.	<i>Az IO-elmélet alapvető logikai rendszere. Forrás: Shepherd, 1985, 6. o.</i> .....	38
6. ábra.	<i>Az IO fő áramlatától eltérő iskolák nézetei az oksági viszonyok szerint. Forrás: Shepherd, 1985, 9. o.</i> .....	39
7. ábra.	<i>Az értekezésben vizsgált oksági összefüggések iránya</i> .....	41
8. ábra.	<i>Az FDI vonatkozású elméletek csoportosítása (Megjegyzés: az ábra Agarwal (1980), Lizondo (1993) és Borsos-Torstila (1999) kategóriáinak adaptálása, illetve továbbfejlesztése.)</i> .....	43
9. ábra.	<i>Az IO-teória FDI elméleteinek fejlődési sémája</i> .....	46
10. ábra.	<i>A Porter-gyémánt eredeti alakjában. Forrás: Porter 1990, 127. o.</i> .....	66
11. ábra.	<i>A kormányzati politika irányába kiterjesztett Porter-gyémánt. Forrás: Jansik 1999, 70. o.</i> .....	67
12. ábra.	<i>Külföldi tulajdon a magyar élelmiszervertikumban</i> .....	68
13. ábra.	<i>A külföldi tulajdon aránya a magyar élelmiszeripar szakágazataiban a szakágazati teljes jegyzett tőkéből, 1992 és 1997. Forrás: AKII (1998).</i> .....	75
14. ábra.	<i>Az élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1997</i> .....	89
15. ábra.	<i>A magyar élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének pontdiagramja, 1997</i> .....	92
16. ábra.	<i>A szakágazatok részesedése a magyar élelmiszeripar kibocsátásából, 1997.</i> .....	94
17. ábra.	<i>Az élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998</i> .....	95
18. ábra.	<i>A magyar élelmiszeripar szakágazatainak klaszterei 1997-ben és 1998-ban</i> .....	97
19. ábra.	<i>Versenyszerkezet és piac-típusok a magyar élelmiszer-feldolgozásban a szakágazatok kibocsátásból való részesedése alapján, 1982-1998</i> .....	108
20. ábra.	<i>A szakágazatok pozícióinak valószínűsége és mozgásának lehetséges irányai az FDI-koncentrációs térképen</i> .....	112
21. ábra.	<i>A szakágazati életpályák tipikus útjai a magyar élelmiszer-feldolgozásban</i> .....	116
22. ábra.	<i>A magyar növényolajipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között</i> .....	118
23. ábra.	<i>A magyar söripar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között</i> .....	120
24. ábra.	<i>A magyar tejipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között</i> .....	122
25. ábra.	<i>Vállalatfelvásárlások a magyar tejiparban 1995 és 1999 között. A körök a vállalatok 1998-as árbevételeivel arányosak. Forrás: Jansik (2000, p. 96.).</i> .....	123
26. ábra.	<i>A malomipar tulajdonosi szerkezete a privatizáció befejeztével, 1997</i> .....	125
27. ábra.	<i>Üzleti és tulajdonosi kapcsolatok szerkezetábrája a gabonavertikumban</i> .....	126
28. ábra.	<i>A magyar malom- és takarmányipar szakágazati életpályái 1989 és 1998 között</i> .....	127
29. ábra.	<i>A magyar zöldség- és gyümölcsfeldolgozás szakágazati életpályája, 1989-1998</i> .....	129
30. ábra.	<i>A magyar sütőipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között</i> .....	133

31. ábra.	<i>A magyar szeszipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között</i>	134
32. ábra.	<i>A magyar élelmiszeripar szakágazatainak életpályatípusok szerinti csoportosítása</i>	135
33. ábra.	<i>A külföldi tulajdon aránya az élelmiszeripar jegyzett tőkéjéből, 1998 december 31-i állapot szerint</i>	149
34. ábra.	<i>Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó külső, nemzetközi szinten ható erők</i>	161
35. ábra.	<i>Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó külső, nemzetgazdasági szinten ható általános erők</i>	162
36. ábra.	<i>Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó KKE-specifikus, nemzetgazdasági szinten ható erők</i>	164
37. ábra.	<i>Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó belső tényezők</i>	166
38/a-e. ábra.	<i>A vizsgálatba vont közép- és kelet-európai országok élelmiszeripari szakágazatainak FDI-koncentrációs térképei, 1998</i>	169
39. ábra.	<i>A magyar élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1998</i>	176
40. ábra.	<i>A magyar élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság=szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998</i>	177
41. ábra.	<i>A lengyel élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1996-os és 1997-es adatok alapján</i>	180
42. ábra.	<i>A lengyel élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1996-1997)</i>	181
43. ábra.	<i>A lengyel élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya, 1997)</i>	182
44. ábra.	<i>A lengyel élelmiszeriparba 1998 júniusáig áramló külföldi működő tőke szakágazati megoszlása. Forrás: Wiatrak &amp; Sawicka, 1999, p. 319.; PAIZ adatok.</i>	184
45. ábra.	<i>Az észt élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998-as adatok alapján</i>	191
46. ábra.	<i>Az észt élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1998</i>	192
47. ábra.	<i>Az észt élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998</i>	193
48. ábra.	<i>A lett élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998-as adatok alapján</i>	197
49. ábra.	<i>A lett élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1998</i>	198
50. ábra.	<i>A lett élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998</i>	200
51. ábra.	<i>A litván élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998-as adatok alapján</i>	203
52. ábra.	<i>A litván élelmiszeripar szakágazatainak három-klaszter szintű csoportosítása, 1998</i>	204
53. ábra.	<i>A litván élelmiszeriparba 1999. júniusáig áramlott külföldi működő tőke szakágazati megoszlása. Forrás: Industry Statistics Unit, Statistics Lithuania.</i>	205
54. ábra.	<i>A litván élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998</i>	206
55. ábra.	<i>A tejipar koncentrációs folyamata Litvániában 1995-1999 között</i>	207
56. ábra.	<i>A húsipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok húsipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak</i>	209
57. ábra.	<i>A tejipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok tejipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak</i>	210



<b>58. ábra.</b>	<i>A malom- és sütőipar három vizsgálati dimenziós komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok malom- és sütőipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.</i> .....	212
<b>59. ábra.</b>	<i>A cukoripar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI- koncentrációs térképe. A buborékok az országok cukoripari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.</i> .....	214
<b>60. ábra.</b>	<i>A szeszipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-.....</i>	217
<b>61. ábra.</b>	<i>A söripar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok söripari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.</i> .....	218
<b>62. ábra.</b>	<i>A dohányipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok dohányipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.</i> .....	220
<b>63. ábra.</b>	<i>Az élelmiszeripari külföldi tőke területi megoszlása Magyarországon 1998-ban</i> .....	230
<b>64. ábra.</b>	<i>Az FDI bevételek sematikus útja Magyarországon és a balti országokban</i> .....	241
<b>65. ábra.</b>	<i>A magyar és lengyel növényolajipar piaci szerkezetének sematikus ábrája. A körök a piaci szereplők feldolgozó-kapacitásaival arányosak.</i> .....	243
<b>66. ábra.</b>	<i>A növényolaj-vertikum termékeinek áremelkedése Magyarországon 1990 és 1999 között, (1990 = 100%)</i> .....	246
<b>67. ábra.</b>	<i>A növényolaj-vertikum termékeinek áremelkedése Lengyelországban 1990 és</i> .....	247
<b>68. ábra.</b>	<i>Szakágazati profitráta a magyar és lengyel növényolaj-iparban 1993 és 1997 között (adózás előtti nyereség/árbevétel)</i> .....	249
<b>69. ábra.</b>	<i>A többségi külföldi és többségi hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók teljesítmény-fejlődési út, a teljesítmény-rés grafikus ábrázolása</i> .....	267
<b>71. ábra.</b>	<i>A fejlett országok és a KKE régió közötti egyirányú élelmiszeripari tőkeáramlás okai</i> .....	281
<b>72. ábra.</b>	<i>A külföldi működő tőke értekezés által feltárt helye és szerepe az SCP paradigma kauzális összefüggés-rendszerében</i> .....	282
<b>72. ábra.</b>	<i>Az élelmiszeripari szakágazatok klaszterei a globális FDI-koncentrációs térképen</i> .....	286

## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

<b>1. táblázat.</b>	<i>A külföldi működő tőkeáramlás és a nemzetközi termelés jelzőszámai, 1986-1998.....</i>	<i>6</i>
<b>2. táblázat.</b>	<i>A világ külföldi működő tőkeáramlásának regionális megoszlása, 1995 és 1998 között (százalék).....</i>	<i>9</i>
<b>3. táblázat.</b>	<i>A beáramlott külföldi működő tőke állománya<sup>a</sup> szektorok szerinti bontásban, 1997.....</i>	<i>11</i>
<b>4. táblázat.</b>	<i>Közép- és Kelet-Európa<sup>a</sup> külföldi működő tőkeáramlásának mérlege 1987 és 1998 között (millió dollár).....</i>	<i>13</i>
<b>5. táblázat.</b>	<i>A beáramlott FDI állomány nagysága (1999) és GDP-ből való részesedése (1997) Közép- és Kelet-Európa országaiban.....</i>	<i>14</i>
<b>6. táblázat.</b>	<i>A külföldi tulajdon részesedési aránya a vállalkozások jegyzett tőkéjében a magyar gazdaság kiemelt ágazataiban, 1995-1998 (százalék).....</i>	<i>19</i>
<b>7. táblázat.</b>	<i>A Magyarországra érkezett külföldi tőkebefektetések származási országok szerinti megoszlása, 1992-1998.....</i>	<i>20</i>
<b>8. táblázat.</b>	<i>A magyar élelmiszer-feldolgozás tulajdonszerkezetének alakulása 1992 és 1998 között (jegyzett tőkéből számított részesedések).....</i>	<i>22</i>
<b>9. táblázat.</b>	<i>A KKE régióba irányuló külföldi működő tőkebefektetéseket kérdőíves felmérés alapján elemző tanulmányok eredményei – Összefoglaló táblázat: a külföldi befektetőket motiváló tényezők.....</i>	<i>55</i>
<b>10. táblázat.</b>	<i>A KKE régióba irányuló külföldi működő tőkebefektetéseket kérdőíves felmérés alapján elemző tanulmányok eredményei – Összefoglaló táblázat: a külföldi befektetéseket akadályozó tényezők.....</i>	<i>58</i>
<b>11. táblázat.</b>	<i>A koncentrációs indikátorok Pearson korrelációs mátrixa a magyar élelmiszeripar vállalatainak 1997-es adataival (N = 17, minden esetben).....</i>	<i>79</i>
<b>12. táblázat.</b>	<i>A regressziós modell 1994-es és 1996-os külföldi működő tőke arányára vonatkozó becsléseinek eredményei.....</i>	<i>81</i>
<b>13. táblázat.</b>	<i>A regressziós modell 1998-as külföldi működő tőke arányára vonatkozó becsléseinek eredményei.....</i>	<i>83</i>
<b>14. táblázat.</b>	<i>A klaszterek profiljának összefoglaló táblázata.....</i>	<i>93</i>
<b>15. táblázat.</b>	<i>A klaszter-analízis eredményeinek összefoglaló táblázata.....</i>	<i>96</i>
<b>16. táblázat.</b>	<i>A kauzalitási vizsgálat első megközelítésének teszteredményei.....</i>	<i>101</i>
<b>17. táblázat.</b>	<i>A kauzalitási vizsgálat második megközelítésének teszteredményei.....</i>	<i>103</i>
<b>18. táblázat.</b>	<i>A kauzalitási vizsgálat harmadik megközelítésének teszteredményei.....</i>	<i>104</i>
<b>19. táblázat.</b>	<i>A szakágazati piac-típusok határai.....</i>	<i>107</i>
<b>20. táblázat.</b>	<i>A magyar sörpiac legnagyobb résztvevői és piaci részesedésük a nettó árbevétel alapján 1989-től 1998-ig (%).....</i>	<i>119</i>
<b>21. táblázat.</b>	<i>Szakágazati eredményesség az árbevétel arányában a malom- és takarmányiparban 1991-1998 (százalék).....</i>	<i>128</i>
<b>22. táblázat.</b>	<i>A gyümölcs- és zöldségfeldolgozás szakágazat-szerkezeti adatai 1997-1998.....</i>	<i>131</i>
<b>23. táblázat.</b>	<i>A sütőipari vállalatok száma 1985 és 1998 között.....</i>	<i>132</i>
<b>24. táblázat.</b>	<i>A vizsgált országok élelmiszeriparának fontosabb jelzőszámai, 1998.....</i>	<i>142</i>
<b>25. táblázat.</b>	<i>Az élelmiszeripar jelentősége Magyarországon, Lengyelországban, Észtországban, Lettországon és Litvániában, 1998.....</i>	<i>143</i>
<b>26/a-c táblázat.</b>	<i>Az öt vizsgált ország élelmiszeripari indikátorainak alakulása, 1993-99.....</i>	<i>147</i>
<b>27. táblázat.</b>	<i>A külföldi tőke aránya Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország, és Litvánia élelmiszergazdaságában, 1998. december 31. ....</i>	<i>148</i>

<b>28. táblázat.</b>	<i>Külföldi tőke aránya Észtország, Lettország Litvánia, Lengyelország, és Magyarország főbb élelmiszer-feldolgozó szakágazataiban</i> .....	150
<b>29. táblázat.</b>	<i>Az első három befektető ország Magyarország, Lengyelország és a balti országok élelmiszergazdaságban, 1998</i> .....	153
<b>30. táblázat.</b>	<i>A gazdasági szereplők számának alakulása a lengyel élelmiszeriparban</i> .....	179
<b>31. táblázat.</b>	<i>Az élelmiszeripari feldolgozók vállalati nyereségadó kötelezettsége és fizetése tulajdonosi csoportok szerint Magyarországon, 1997 (milliárd Ft)</i> .....	226
<b>32. táblázat.</b>	<i>A magyar költségvetés teljes mérlege az élelmiszeripari vállalatok viszonylatában, 1997 (milliárd Ft)</i> .....	227
<b>33. táblázat.</b>	<i>A mezőgazdaság és élelmiszeripar kibocsátás és foglalkoztatás, valamint az élelmiszeripari külföldi tőke megyei megoszlása, 1998 (százalék)</i> .....	229
<b>34. táblázat.</b>	<i>A külföldi tőke összefoglaló-áttekintő mérlege a magyar élelmiszeriparban</i> .....	237
<b>35. táblázat.</b>	<i>A magyar élelmiszer-feldolgozók vállalati működésének mérőszámai a többségi tulajdonos szerinti csoportosításban (1998), és a csoportátlagok variancia-analízisének eredménye</i> .....	264
<b>36. táblázat.</b>	<i>A magyar élelmiszer-feldolgozók vállalati működésének mérőszámai az árbevétel nagysága és a többségi tulajdonos szerinti csoportosításban, 1998</i> .....	266
<b>37. táblázat.</b>	<i>A külföldi és hazai többségi tulajdonban működő vállalatok fajlagos teljesítmény mutatói, 1998</i> .....	270
<b>38. táblázat.</b>	<i>A magyar élelmiszeripar külföldi és hazai tulajdonú vállalatcsoportja közti teljesítmény-rés alakulása, 1995-1998</i> .....	271
<b>39. táblázat.</b>	<i>A vállalatok tulajdon szerinti csoportjainak hatása a vállalati teljesítmény mutatóira az élelmiszeripari szakágazatokban</i> .....	276

## RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE

AKII	Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet
BAFTA	Baltic Free Trade Agreement
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CIMO	Center for International Mobility
CR	Concentration Rate
EAAE	European Association of Agricultural Economists
EC	Entropy Coefficient
ECI	Entry Concentration Index
ÉFOSZ	Élelmiszer-feldolgozók Országos Szövetsége
EU	European Union
FÁK	Független Államok Közössége
FDI	Foreign Direct Investment
GDP	Gross Domestic Product
GUS	
HHI	
IAMO	
IMF	International Monetary Fund
IO	Industrial Organisation
KKE	Közép- és Kelet-Európa; közép- és kelet-európai
KSH	Központi Statisztikai Hivatal
LDA	Latvian Development Agency
M&As	Mergers and Acquisitions
MTTL	Maatalouden Taloudellinen Tutkimuslaitos
NACE Rev. 1	Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes (A gazdasági tevékenységek Európai Unióban használt statisztikai besorolása, 1. revideált változat)
NÖMOV	Növényolaj- és Mosószergyártó Vállalat

OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OLI	Ownership-Location-Internalisation advantages
PAIZ	Polish Agency for Foreign Investments
PGAP	Performance Gap
PPP	Purchase Power Parity
ROE	Return on Equity
ROS	Return on Sales
SAB	South African Breweries
SCP	Structure-Conduct-Performance (paradigma)
SME	Small and Medium Enterprises
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WIR	World Investment Report
WTO	World Trade Organisation

## ELŐSZÓ

Az 1990-es évek első felében éles vitákat váltott ki *Magyarországon* az élelmiszeripar privatizációja, melynek egyik fő oka a külföldi tőke magas részarányú tulajdonszerzése volt. Az alapvető strukturális változásokat hozó időszak elteltével a kedélyek mára elcsendesedtek. A viharos intézményi, gazdasági és jogszabályi reformok környezetében élő és egyidejűleg a belső átalakulás kihívását viselő cégek áttérhettek a "csendes" termelésre, ami a működési környezet, a vállalati formák, és a tulajdonviszonyok megszilárdulását mutatja.

A tőke újrafelosztása a magyar élelmiszer-feldolgozásban lezárult. A termelőeszközök felosztása és modernizációja csak részben táplálkozott a meglévő nemzeti eszközökből, döntően külső források bevonásával történt; az iparág tulajdonosi szerkezete ennek megfelelően alakult át. Kétségtelen tény, hogy a külföldi tőke 1998-ban már közel kétharmados tulajdonrésze az élelmiszer-feldolgozásban közép- és kelet-európai összehasonlításban messze a legmagasabb arány.

Az 1997-re jószerivel teljesen lezárult élelmiszeripari privatizáció óta eltelt időszak alatt összegyűlt adatok mára lehetővé teszik, hogy a magyar élelmiszeriparba áramló külföldi működő tőke motivációinak és hatásának retrospektív elemzését biztonságos időtávlatból, széles rálátással lehessen elvégezni.

Mivel az elmúlt évtizedet lefedő, a Magyarországra áramló külföldi tőke determinánsainak és hatásainak élelmiszeriparra vonatkozó, iparág-specifikus empirikus vizsgálatokon alapuló elemzését ilyen mélységben még nem végezték el, munkámmal ezt a hiányt szeretném pótolni.

*Közép- és Kelet-Európa* országainak élelmiszeripara a Magyarországhoz hasonló drámai változásokon ment keresztül. Az állami vállalatok átalakulása, a privatizáció, a vállalatalapítások liberalizálása minden országban átrajzolta az élelmiszeripar termelés-szerkezeti és tulajdonosi viszonyait. A régió élelmiszergazdaságaiban a külföldi működő tőke – bár eltérő intenzitással – de mindenütt részese és formálója volt a mélyreható strukturális változásoknak.

Az értekezés a magyar élelmiszeriparhoz hasonló utat járó közép-és kelet-európai élelmiszer-szektorok átalakulásának főbb jellemzőit is sorra veszi, különös tekintettel a külföldi működő tőkebefektetések országonként eltérő részvételére és annak okaira. Az elemzés mélységének biztosítása érdekében a nemzetközi összehasonlítás öt országra terjed ki, melyek mind az átalakulási és privatizációs sajátosságok mind abszolút nagyság alapján reprezentálják a régió élelmiszergazdaságainak tág spektrumát. A nemzetközi komparatív elemzésbe választott országok Magyar-ország mellett Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia.

A régiót reprezentáló országok élelmiszeriparainak szakágazati mélységű vizsgálata arra keresi a választ, hogy mik voltak a külföldi működő tőke preferenciái és motivációi Közép- és Kelet-Európában, a befektetők prioritási rendjét mennyiben befolyásolta a fogadó országok politikai beállítottsága és az élelmiszeripar kiinduló gazdasági helyzete.

*A kutatás megállapításait, az empirikus elemzések eredményét, az értekezés elméleti és analitikus irányvonalakhoz való tudományos hozzájárulását a dolgozat legutolsó, "Következtetések" című fejezete tartalmazza.*

*Az értekezés eredményei több hazai és külföldi, gazdasági és társadalmi réteg számára szolgálnak hasznos információkkal.* A legspecifikusabb ismereteket a magyar élelmiszer-vertikum szereplői, közülük is az élelmiszer-feldolgozó vállalatok szerezhetik. Az értekezés hangsúlyos és részletes nemzetközi fejezetei azonban mind a régióban megtelepedett vagy ezután érkezni kívánó külföldi élelmiszeripari befektetők, mind pedig Közép- és Kelet-Európa élelmiszervertikumainak szereplői és a tőkefogadó országok politikusai számára kézzelfogható háttér-információkkal szolgálnak. Az élelmiszeripari külföldi működő tőkebefektetések eddigi magyar, lengyel és balti tapasztalataiból, az értekezés eredményeiből valamennyi érdekelt csoport számára adódnak a jövőre nézve is hasznosítható következtetések.

### ***A kutatási téma személyes háttere***

Az élelmiszer-feldolgozás közgazdasági alapjait, jellemző sajátosságait 1994-ben az Indiana-állambeli Purdue Egyetemen ismertem meg. Az élelmiszeripari külföldi működő tőkebefektetések (*Foreign Direct Investment*, FDI) témakörével 1995-ben kezdtem el behatóan foglalkozni. Folyamatosan figyelemmel kísértem az élelmiszeripar hazai privatizációját, annak lezáró szakaszát, valamint a külföldi tőke viselkedését.

A külföldi működő tőke témakörében az FDI elméletek irányába 1998-ban és 1999-ben a Helsinki Egyetemen a CIMO (*Center for International Mobility*) ösztöndíjasaként mélyedtem el. Itt kezdtem el vizsgálni a magyar élelmiszeripari FDI szakágazati allokációját meghatározó tényezőket. A külföldi működő tőkebefektetésekről gyűjtött ismeretek további konkrét alkalmazására a finn Agrárközgazdasági Kutatóintézet (Agricultural Economics Research Institute, Helsinki) munkatársaként nyílt lehetőségem, ahol egy évig kutattam a balti országok élelmiszeriparába irányuló külföldi működő tőkét.

Értekezésemben eddigi kutató munkám eredményeit szervezem rendszerbe, kiegészítve az FDI magyar élelmiszeriparra irányuló hatáselemzésével. A korábban tanulmányozott elméleti alapok ismeretében a kutatásban alkalmazott módszertan és a kutatási eredmények az *industrial organisation* (IO) általános és az FDI specifikus elméletrendszerébe illeszkedik.

### ***Köszönetnyilvánítások***

Zavarba ejtően hosszú lenne azon tanárok, kutatók, és szakemberek név szerinti felsorolása, akik az értekezés megírásának különböző fázisaiban segítségemre voltak, ezúton szeretnék köszönetet mondani valamennyiüknek.

A disszertáció elméleti kereteinek felvázolása terén *Jukka Kola* konstruktív, és irányt adó észrevételeit köszönöm, külön meg kell említenem a témakör lehatárolásához és az elemzés megvalósításához az *MTTL* kutatóitól kapott ötleteket. Értékes szakmai segítséget kaptam *Szabó Mártontól*, aki háttéranyagok és konzultációk egész során keresztül osztotta meg velem gondolatait a magyar élelmiszeriparról és a külföldi tőkebefektetésekről. *Hunyadi Lászlónak* és *Bugnics Richárdnak* az empirikus elemzések módszertani részéhez nyújtott tanácsaiért tartozom köszönettel. Az értekezés tervezet két opponensének, *Alvincz Józsefnek*



és *Szanyi Miklós*nak hasznos megjegyzései a témakör továbbgondolásához és az értekezés végleges verziójának kidolgozásához nyújtottak támpontot. A köszönetek sorában ki kell emelnem témavezetőm, *Tóth József* segítőkészségét, aki szakmai téren sokat érő útmutatásával látott el, a gyakorlati kérdésekben pedig az értekezés valódi pártfogójának bizonyult.

Itt ragadom meg az alkalmat, hogy köszönetet mondjak valamennyi tanszéki és egyetemi tanáromnak, akik a PhD program kurzusainak megtartásával e kutatást megalapozták. Szeretnék egyben mindazoknak köszönetet mondani, akik a magyar valamint a közép- és kelet-európai élelmiszeripari külföldi működő tőkebefektetések témakörének kutatásában konzultációkkal, információkkal, adatokkal itthon és külföldön segítségemre voltak, ezzel hozzájárultak az értekezés elkészültéhez. Az értekezésben megfogalmazott álláspontokért, megállapításokért, az esetleges hibákért természetesen teljes mértékben személyesen felelek.

Végül hálás köszönetemet szeretném kifejezni feleségem, Johanna felé, akinek odaadó türelme és állandó biztatása felbecsülhetetlen értékű háttérrel és támogatást jelentett számomra az értekezés megírásához.

Pilis, 2000. november

Jansik Csaba

# **I. BEVEZETÉS**

# 1. AZ ÉRTEKEZÉS HELYÉNEK MEGHATÁROZÁSA – A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKEBEFEKTETÉSEK FÖLDRAJZI ÉS ÉLELMISZERIPARI ASPEKTUSAI

## 1.1. Alapfogalmak

A háttérösszefüggések áttekintése előtt célszerű áttekinteni azokat az egész értekezésben használatos legfontosabb fogalmakat, megnevezéseket, melyek a külföldi működő tőkebefektetésekkel, illetve az élelmiszer-feldolgozással kapcsolatosak.

### 1.1.1. A külföldi működő tőkebefektetéssel kapcsolatos definíciók

A tőkejavak nemzetközi áramlása része a világgazdaság ország- és nemzeti határokat átlépő integrálódásának, a gazdasági szereplők növekvő nemzetközi aktivitásának, a **globalizációnak**.<sup>1</sup> A globalizáció középpontjában a **nemzetközi termelés** áll, mely adott oprszágokban előállított javak és szolgáltatások külföldi vállalatok ellenőrzése és vezetése alatt megtermelt részét fogja át (UNCTAD 1999). A nemzetközi termelés más megfogalmazásban a **transznacionális vállalatok**<sup>2</sup> tevékenységének összessége.

A transznacionális vállalatok az anyavállalatból és külföldi érdekeltségeiből tevődnek össze. Az **anyavállalat** (*parent enterprise*) olyan cég, mely saját országán kívüli vállalatok törzstőkéjének részét vagy egészét birtokolja, eszközeik fölötti ellenőrzést gyakorolja. Az eszközök feletti kontrollnak a törzstőke 10 százalékát meghaladó tulajdonrészt tekintik. A **leányvállalat** (*foreign affiliate*) olyan vállalkozás, melynek tulajdoni szerkezetében egy más országból származó befektető legalább 10 százalékkal részesedik (UNCTAD 1999, p. 465.). A transznacionalitás fokát az adott vállalat külföldi eszközeiből, értékesítéséből, és foglalkoztatásából számított kompozit index mutatja.<sup>3</sup> A multinacionalitás harvardi

---

<sup>1</sup> A globalizáció bővebb fogalmi áttekintését a 10.1.1.1. alpont tartalmazza a 156-161. oldalakon.

<sup>2</sup> A *transznacionális vállalatok* kifejezés széles körben elterjedt szinonim megfelelője a *multinacionális vállalatok*, az értekezésben a két kifejezést azonos értelemben használom.

<sup>3</sup> A transznacionalitási index pontos számítási formulája három ráta számtani átlaga: a külföldi eszközök aránya a vállalat teljes eszközeiben, a külföldi értékesítés aránya a vállalat összes értékesítéséből és a külföldön foglalkoztatottak számának aránya a vállalat teljes statisztikai állományi létszámából (UNCTAD 1999, p. 80.).

definíciója szerint akkor számít multinacionálisnak egy vállalat, ha külföldi leányvállalatainak száma meghaladja a hatot (Borsos-Torstila 1999, p.21).

A **fúziók és vállalatfelvásárlások** (*mergers and acquisitions*, M&As) a multinacionális vállalatok nemzeti határokon átnyúló integrálódásának konkrét megnyilvánulása, mely során az anyavállalat ellenőrzést szerez a leányvállalatban, vagy két cég kölcsönös érdekeltséget szerez a másik törzstőkéjében.

A külföldi működő tőkebefektetés nemzetközileg elfogadott definícióit az OECD és WTO intézményeiben is megfogalmazták; ezek lényegesen nem különböznek egymástól. A Világkereskedelmi Szervezet (*World Trade Organization*, WTO) által adott definíció szerint a **külföldi működő tőkebefektetés**<sup>4</sup> (*Foreign Direct Investment*, FDI) olyan tranzakció, mely során egy ország (a hazai ország) befektetője egy másik országban (fogadó ország) termelési eszközökre tesz szert acélból, hogy azokat működtesse. Ez a működtetési dimenzió ad magyarázatot a befektetés „működő” jelzőjére. Ugyanez az aspektus különbözteti meg az FDI-t a portfólió befektetésektől, melyek a külföldi kötvények, bondok és egyéb pénzügyi papírok megszerzését, és döntően passzív tulajdonlást takar (WTO 1996).

Az Egyesült Nemzetek Kereskedelmi és Fejlesztési Fóruma (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD) évente bocsátja ki “A Világ Befektetési Jelentése” című összefoglaló tanulmányát (*World Investment Report*, WIR), mely az FDI részletes definícióját adja. Eszerint a külföldi működő tőkebefektetés egy adott **rezidens országban** (*resident or home country*) működő vállalkozás, a **külföldi működő tőkebefektető** (*foreign direct investor*) vagy anyavállalat tartós érdekeltségének és kontrolljának kiépítése egy **fogadó ország** (*host country*) vállalkozásában, a leányvállalatban (UNCTAD 1999, p. 465.).

A külföldi működő tőkebefektetések folyamatosan áramlanak a rezidens országokból a fogadó országok felé, ebből a karakterükből adódik flow-alapú értelmezésük. Az **FDI-áramlás** (*FDI flows*) a külföldi befektető által mozgósított tőke a fogadó vállalat részére, illetve a fogadó vállalat által kapott tőke a külföldi befektetőtől. Aszerint, hogy a vizsgálat mely viszonylatban történik, megkülönböztethető FDI beáramlás és FDI kiáramlás (*inward and outward FDI flows*). Az FDI áramlásnak három komponense létezik: törzstőkébe fektetett tőke, visszaforgatott jövedelmek és vállalaton belüli kölcsönök (UNCTAD 1999, p. 465.). Az

---

<sup>4</sup> A tézisek kifejtése során a tárgyalás megkönnyítésére a „külföldi működő tőkebefektetés” kifejezés szinonim megfelelőjeként a *foreign direct investment* kifejezésből képzett, és a magyar nyelvű szakirodalomban is gyakran szereplő FDI rövidítés szerepel.

FDI áramlás nemzetgazdasági szinten egy adott időszakra, általában egy évre értelmezett, jelentése: egy év alatt mennyi külföldi működő tőke áramlott be egy adott országba, illetve mennyi áramlott ki onnan.

A külföldi működő tőkeáramlás kumulált összege már stock-jellegű tényező; a **külföldi működő tőke állomány** szintén a befektetések irányától függően a rezidens ország vállalatainak az ország határain kívül tulajdonában lévő érdekeltségeinek összessége (*outward FDI stock*), illetve a fogadó ország vállalatai által kapott külföldi tőkebefektetések teljes, kumulált összege (*inward FDI stock*).

### 1.1.2. Az élelmiszer-feldolgozással kapcsolatos definíciók

Az **élelmiszer-feldolgozás** az élelmiszervertikum részeleme. Az **élelmiszervertikum** az a láncolat, mely a mezőgazdaság által felhasznált inputoktól kezdve a feldolgozott élelmiszerek fogyasztókhoz kerüléséig fogja át az élelmiszertermékek útját. A vertikum szegmenseinek egymáshoz kapcsolódását illusztrálja a 12. ábra. Az értekezésben az **élelmiszerszektor** megnevezés legtöbbször a mezőgazdasági alapanyag-termelés és az élelmiszer-feldolgozás szegmenseit takarja.

Az élelmiszer-feldolgozás a feldolgozóipar egyik ága,<sup>5</sup> ezért a teljes dolgozatban az élelmiszeriparra következetesen az **iparág** megnevezéssel hivatkozom. Az élelmiszeripar egzakt meghatározásához a NACE Rev. 1 statisztikai besorolása adja az alapot.<sup>6</sup> Az értekezésben mind a verbális kifejtés során, mind az empirikus elemzésekben **élelmiszeriparon** a NACE Rev. 1 15-ös és 16-os divízióit, azaz az élelmiszerek, italok, és dohánytermékek gyártását értem. Ezt a megközelítést az élelmiszeriparral foglalkozó nemzetközi és hazai szakirodalom széles körben alkalmazza.

Az értekezésben nagy hangsúlyt kap az élelmiszeripar gyártott termékek szerinti tovább csoportosítása. A **szakágazatok** az élelmiszer-feldolgozó iparág azon szegmensei, melyek homogén termékeik, hasonló termékköreik folytán, vagy a felhasznált alapanyagok

---

<sup>5</sup> Az **élelmiszer-feldolgozás**, és az **élelmiszeripar** teljesen szinonim kategóriák, lévén, hogy a feldolgozó szektor egyazon tevékenységi körére utalnak. Ezért a két megnevezés a későbbi tárgyalás során az értekezésben is egymás egyenértékű megfelelőiként lesz használatos.

<sup>6</sup> A NACE Rev 1. (*Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes*) a gazdasági tevékenységek Európai Unió által készített és használt statisztikai besorolása. A NACE Rev. 1. alfabetikus kóddal jelölt *szekciókat* és kétjegyű számkóddal jelölt *divíziókat* tartalmaz. A divíziók tovább bomlanak *csoportokra* (háromjegyű számkódok) valamint *osztályokra* (négyjegyű számkódok) (Eurostat 1996, p.147). Az 1990-es évek elején az 1970 óta használatban lévő NACE rendszerét revideálták, azóta a felülvizsgált változat egész Európában elterjedt besorolássá vált. A NACE Rev. 1 koncepciójában, és a feldolgozó szektort érintő konkrét csoportosítása megegyezik az Egyesült Nemzetek korábban Magyarországon is használt ISIC (*International Standards of Industrial Classification*) rendszerével (KSH 2000a, p. 8.).

tekintetében egységes jellemzőkkel rendelkező termékpiacokat alkotnak. A szakágazatok egzakt definíció szerint a NACE Rev. 1 15-ös divíziójának csoportjai illetve osztályai. A 16-os divízió a fenti értelmezés alapján szintén szakágazatnak számít<sup>7</sup> (1. melléklet).

Az értekezésben leggyakrabban előkerülő szakágazati ismérvek a **piaci koncentráció** – a  $CR_k$  koncentrációs ráta definíciója a 76. oldalon található – a **külföldi tulajdon részesedése**, mely a külföldi érdekeltségű vállalatok szakágazatai összes jegyzett tőkéből való részesedése, és a **szakágazati profitráta**, melyen az értekezésben a számviteli értelemben vett eredményszintet,<sup>8</sup> azaz az adózás előtti profit nettó árbevételhez viszonyított arányát értem.

## 1.2. Világgazdasági háttérösszefüggések

### 1.2.1. Külföldi működő tőkeáramlás a világgazdaságban

Az 1990-es évek végére a nemzetközi tőkeáramlás rendkívüli méreteket öltött, az FDI kiáramlás 1998-ban rekordszintet, 649 milliárd dollárt ért el, ugyanakkor az FDI beáramlás 644 milliárd dollárt tett ki (1. táblázat). A tőkeáramlás bővülése 1998-ban a világgazdaságban ható számos kedvezőtlen tényező, – az ázsiai recesszió, a pénzügyi piacok megrendülése Oroszországban és Latin-Amerika országaiban, csökkenő világkereskedelem, csökkenés egyes nyersanyagárakban, visszafogott privatizációs tevékenység és lelassuló világgazdasági növekedés – ellenére töretlen volt. Az FDI kiáramlás 1998-ban az előző évhez viszonyítva 39 százalékkal, a beáramlás 37 százalékkal bővült; ez a növekedési ütem a legmagasabb 1987 óta. A világ külföldi működő tőke állománya 1998-ban átlépte a 4 ezer milliárd dolláros határt (1. táblázat).

A fúziók és vállalatfelvásárlások értéke növekszik legdinamikusabban, 1998-ban meghaladta a 400 milliárd dollárt, a bővülés üteme több mint 70 százalékos volt. A folyamat 1999-ben is folytatódott, a fúziók és vállalatfelvásárlások összértéke már az első félévben túllépte az 1998-as értéket, elérte az 574 milliárd dollárt.

---

<sup>7</sup> A hivatalos statisztikai elnevezések szerint a NACE Rev. 1 csoportjai az alágazatok, és osztályai a szakágazatok (KSH 2000a, p. 8.). A tárgyalás megkönnyítése céljából azonban az értekezésben egységesen a szakágazatok megnevezést használom.

<sup>8</sup> Az eredményszintet alapvető jövedelmezőségi mutatószámoknak tartják, melynek legfontosabb szemléltetője az eredmény az árbevétel százalékában. A nemzetközi gyakorlatban az eredményszint mutató megnevezésére a *Return on Sales*, ROS kifejezést használják. A ROS mutatónak több változata is ismeretes, aszerint, hogy a számlálóban melyik eredmény-kategória szerepel (Béhm 1998, pp. 309-310.). Az értekezésben a profitrátára számított formula a számlálóban az adófizetés előtti nyereséget tartalmazza.

**1. táblázat.** *A külföldi működő tőkeáramlás és a nemzetközi termelés jelzőszámai, 1986-1998*

	Érték folyó áron (milliárd dollár)			Évi növekedési ütem (százalék)				
	1996	1997	1998	1986- 1990	1991- 1995	1996	1997	1998
FDI beáramlás	359	464	644	24,3	19,6	9,1	29,2	38,8
FDI kiáramlás	380	475	649	27,3	15,9	5,9	25,0	36,6
FDI kiáramlás állománya	3 086	3 437	4 088	17,9	9,6	10,6	11,4	18,9
FDI beáramlás állománya	3 145	3 423	4 117	10,5	10,7	8,9	8,8	20,3
Nemzetközi fúziók és vállalatfelvásárlások	163	236	411	30,2	15,5	45,2	44,8	74,2
A külföldi leányvállalatok								
- árbevétele	9 372	9 728	11 427	10,7	11,7	3,8	3,8	17,5
- eszközértéke	11 246	12 211	14 620	13,8	8,8	8,6	8,6	19,7
- exportja	1 841	2 035	2 338	13,1	-5,8	10,5	10,5	14,9
- dolgozói létszáma (ezer fő)	30 941	31 630	35 074	5,6	4,9	2,2	2,2	10,9

Forrás: World Investment Report, UNCTAD 1999, p. 9.

A **nemzetközi termelés**, a rezidens országokban működő anyavállalatok külföldi leányvállalatainak termelése, az 1990-es években a világgazdaság meghatározó tényezőjévé vált. A transznacionális vállalatok jelentősége gyorsan növekszik, 1998-ban a mintegy 60 ezer anyavállalat világszerte félmillió leányvállalatot működtetett.

Bár a transznacionális vállalatok egyaránt tartalmazznak nagy, közép- és kisméretű cégeket, hatalmas mértékű a vállalatokat jellemző koncentráció; 1997-ben a 100 legnagyobb transznacionális vállalatnak volt tulajdonítható az említett 60 ezer cég eszközének 15 százaléka, értékesítésének pedig 22 százaléka. A 100 legnagyobb vállalat több mint 90 százaléka az Egyesült Államokból, az Európai Unióból vagy Japánból származik.

A nemzetközi termelés az elmúlt években a külföldi működő tőkeáramlás folyamataihoz hasonló, gyors ütemben bővül; a transznacionális vállalatok külföldi leányvállalatainak termelése, eszközértéke, valamint a foglalkoztatottak száma 1998-ban különösen látványosan növekedett (1. táblázat).

### ***1.2.1.1. A nemzetközi termelés trendjei***

A nemzetközi termelés jelentőségét és trendjeit a WIR-jelentés az alábbi fő pontokban összegzi (UNCTAD 1999):

1. A transznacionális vállalatok a világ össztermelésének egynegyedét adják, melynek harmada a tőkefogadó országokban, a leányvállalatok termeléseként jelenik meg. A külföldi leányvállalatok hazai és nemzetközi értékesítése 1998-ban elérte a 11 ezer milliárd dollárt, ugyanebben az évben a termékek és szolgáltatások világkereskedelme 7 ezer milliárd dollár volt. A termékek és szolgáltatások külpiacokra juttatásában tehát ***a nemzetközi termelés és a külföldi tőkebefektetések jelenleg jelentőségükben már felülmúlják a hagyományos világkereskedelmet.***
2. A technológia áramlása a nemzetközi termelés fontos kísérő jelensége. A szabadalmi- és know-how-kifizetések, illetve a licenz-díjak jelentősége, valamint e kiadások globális összege az 1980-as évek közepe óta töretlenül növekszik, napjainkban különösen felerősödőben van. ***A külföldi működő tőkebefektetések szerkezete egyre inkább a technológia-intenzív ágazatok felé tolódik.***
3. Az innováció, valamint a kutatás-fejlesztés költségessége a tulajdonosi előnyök nemzetközi kiaknázására sarkallják a cégeket. Általában érvényesül az a trend, hogy ***az innovációs tevékenységet a vállalati központokra koncentrálják***; az anyavállalatok rendszerint jóval többet költenek K+F tevékenységre, mint a tulajdonukban lévő külföldi leányvállalatok.
4. ***A nemzetközi termelés és a nemzetközi kereskedelem szorosan összekapcsolódnak.*** A nemzetközi kereskedelmet a transznacionális vállalatok egyes szegmensei közötti ún. belső kereskedelem is növeli, másfelől a nemzetközi termelés bővüléséhez többek között éppen a világkereskedelem előtt álló akadályok járulnak hozzá.
5. ***A nemzetközi termelés pótlólagos foglalkoztatást generál***, mely különösen a munkanélküliség által sújtott fogadó országokban értékelődik fel.
6. A nemzetközi termelést, a külföldi leányvállalatok alapítását, megvásárlását vagy bővítését biztosító ***pénzügyi alapok forrása lehet maga a transznacionális vállalat***: a tőke származhat az anyavállalatból, lehet belső kölcsön, vagy a leányvállalat visszaforgatott eredménye, mindezek együttes definíciója a külföldi működő tőke. Ezen kívül ***a finanszírozás forrása lehet külső***, a transznacionális vállalat által a fogadó országban, vagy a nemzetközi tőkepiacokon mozgósított ***tőke***.

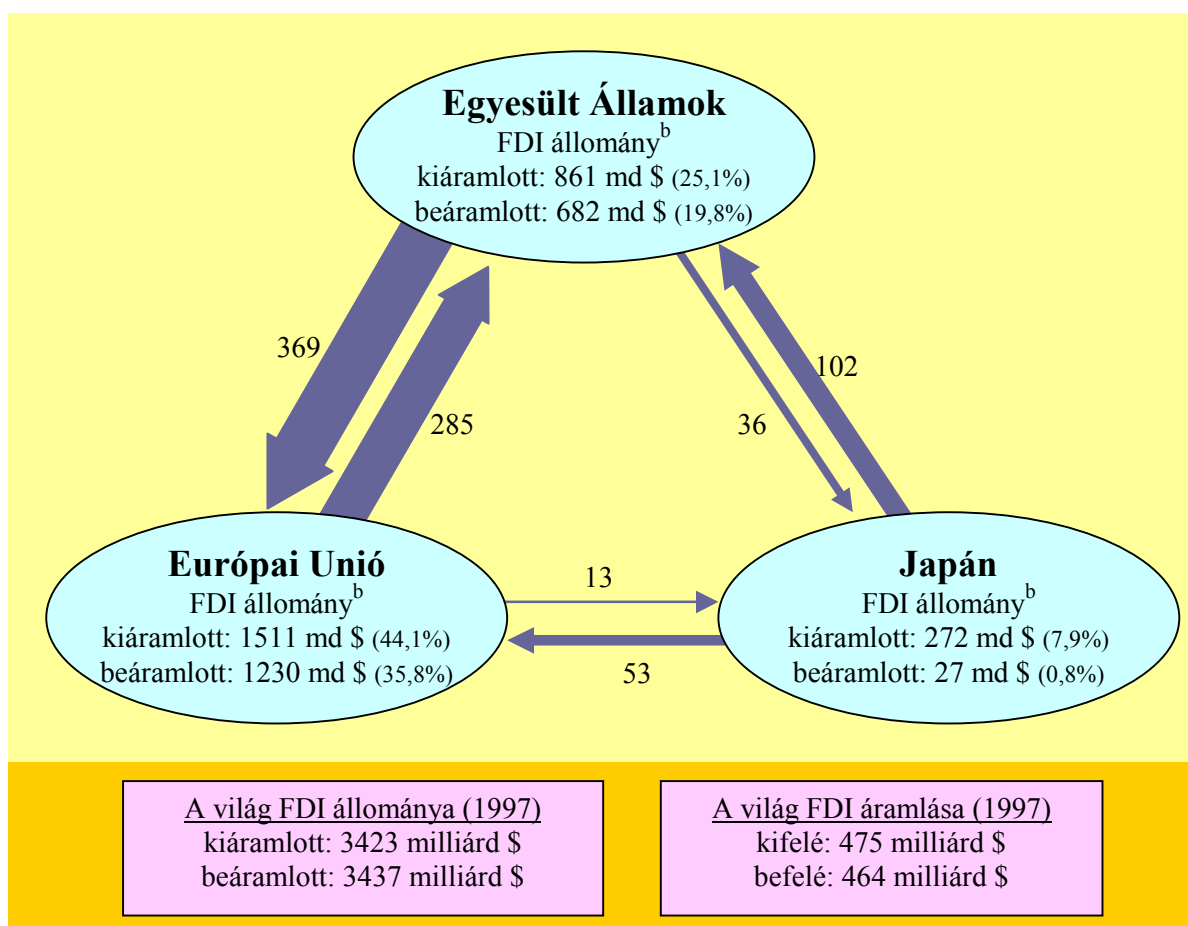


### 1.2.1.2. A külföldi működő tőkeállomány földrajzi megoszlása

A külföldi működő tőkeáramlást rendkívül erős földrajzi koncentráció jellemzi: 1998-ban a tíz legjelentősebb rezidens ország adta az FDI kiáramlás négy-ötödét. A külföldi működő tőkeáramlás és állomány a fejlett országokra koncentrálódik. Az Egyesült Államok, az Európai Unió és Japán alkotják az ún. investíciós **Triádot**, melynek résztvevői a globális FDI áramlás döntő részét bonyolítják (1. ábra).

A fejlett országok közötti tőkeáramlás domináns aránya a fúziók és akvizíciók rendkívüli növekedési ütemére vezethető vissza (1. táblázat). A liberalizáció által világméretben erősödő verseny globális méretű iparágak létrejöttéhez vezet; a piaci konszolidáció elsődleges módja a meglévő eszközök egyesítése.

1. ábra. A Triád országainak súlya a világ tőkeáramlásában 1997-ben<sup>a</sup>



<sup>a/</sup> Forrás: World Investment Report, UNCTAD 1999, pp. 22., 479., 483., 489., 495.

<sup>b/</sup> A zárójelben lévő arányok a világ FDI állományából számított részesedések.

A fejlett országok közötti tőkeáramlás nagyságának magyarázata éppen a fúziók és akvizíciók természetében rejlik:

1. a legnagyobb tranzakciók sokszor nem járnak valódi tőkebevonással, mivel a részvények kölcsönös cseréjével megoldhatók,
2. a vállalatfelvásárlások legtöbbször a működő vállalatok tulajdonosi részesedésének megszerzése, azt nem feltétlenül követi termelési kapacitásbővítés.

A világ külföldi tőkebefektetéseknek zömét bonyolító fejlett országok szinte kivétel nélkül több működő tőkét bocsátanak ki, mint amennyit maguk abszorbeálnak. A különbség jórészt a fejlődő országokban csapódik le, melyek számára a beáramló külföldi tőkebefektetések a legfontosabb fejlesztési forrást jelentik. A fejlődő országok valójában állandó versenyben állnak a világpiacon szabadon maradó tőkéért; a fogadó országok és régiók által a befektetőknek kínált előnyök és piaci perspektívák évről évre változnak.

A 2. táblázat egyaránt tájékoztat a fejlődő országokba áramló külföldi működő tőke eredetéről és megoszlásáról. A fejlődő régiók elsősorban tőkefogadók, a tőkekiáramlás nagyságrendje elhanyagolható. Egészen 1997-ig a fejlődő országok a globális tőke több mint egy-harmadát vonzották, részesedésük 1998-ban drámaian visszaesett. Hasonlóképpen, Közép- és Kelet-Európa 1997-ig még viszonylag nagy részt hasított ki a világban áramló tőkéből, 1998-ban viszont részesedése jelentősen visszaszorult.

**2. táblázat.** *A világ külföldi működő tőkeáramlásának regionális megoszlása, 1995 és 1998 között (százalék)*

	Külföldi tőkebeáramlás				Külföldi tőkekiáramlás			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Fejlett országok	63,4	58,8	58,9	71,5	85,4	84,2	85,6	91,6
Fejlődő országok	32,3	37,7	37,1	25,8	14,5	15,5	13,7	8,1
ebből: Afrika	1,3	1,6	1,6	1,2	0,1	0,0	0,3	0,1
Latin Amerika	10,0	12,9	14,7	11,1	2,1	1,9	3,3	2,4
Ázsia	20,4	22,1	18,9	12,0	12,3	13,0	9,6	5,3
Egyéb	0,6	1,1	1,9	1,5	0,0	0,6	0,5	0,3
Közép- és Kelet-Európa	4,3	3,5	4,0	2,7	0,1	0,3	0,7	0,3
Világ összesen	100	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: World Investment Report, UNCTAD 1999, p. 20.

A strukturális átrendeződés oka a fúziók és vállalatfelvásárlások említett erőteljes növekedése a fejlett országok régiójában. A fejlődő országok visszaesése ezért elsősorban aránybeli fogyás, a régiókba áramló tőke csökkenése abszolút értékben minimális, 1997 és 1998 között 190 milliárd dollárról csupán 183 milliárd dollárra csökkent (WIR 1999).

### **1.2.2. Külföldi működő tőkeáramlás a világ élelmiszeriparában**

A globális tőkeáramlás szektorok közötti eloszlása a szolgáltatások dominanciáját jelzi, 1997-ben ezek vonzották a külföldi tőkebefektetések közel felét. A tercier szektor legnépszerűbb ágazatai a pénzügyi szféra (14,4%), a kereskedelem (10,2%), az ingatlanközvetítés (7,3%) és az üzleti szolgáltatások (6,8%) voltak. A szekunder szektoron belül messze a legnépszerűbb ágazatnak a vegyipar (7,5%) bizonyult, az elektronikus gépgyártás, fém- és energiaipar részesedése egyaránt három százalék körül alakult. A primer szektor legjelentősebb ágazata a bányászat 5,6 százalékos részesedéssel.

Az élelmiszeripar részesedése a világ tőkeáramlásából nem mondható kiemelkedőnek, 1997-ben alig érte el a három százalékot (3. táblázat). Az összes külföldi tőkeállományból a mezőgazdaság relatív súlya magasabb a fejlődő országokban, mint a fejlettekben; a mezőgazdaság működő tőke vonzó képessége azonban összességében igen csekély. Az élelmiszeripar viszont a fejlett országokban bizonyul vonzóbb befektetési célterületnek, mint a fejlődő országokban. Az arány eltérése mindenképpen a fizetőképes keresletnek, az élelmiszerek relatív árának és a feldolgozottság fokának tulajdonítható.

A fejlett országok külföldi eszközök alapján rangsorolt 100 legnagyobb transznacionális vállalata közül 1997-ben kilenc volt élelmiszeripari vállalat (1996-ban még 12), a fejlődő országok 50 első transznacionális vállalatából hét, Közép- és Kelet-Európa 25 transznacionális vállalatából pedig kettő tartozott az élelmiszeriparba.<sup>9</sup> A világ legnagyobb élelmiszeripari vállalatainak székhelye a fejlett országokban található, a 30 legnagyobb vállalat közül mindössze kettő származott a Triád országain kívülről (2. melléklet).

Az 1998-ban végrehajtott egymilliárd dollár fölötti 90 fúzióból és vállalatfelvásárlásból mindössze négy tranzakció kötöttet az élelmiszeriparon belül (UNCTAD 1999, pp. 436-437.). Értékben az élelmiszeripar a világ transznacionális vállalatainak összes fúziós

---

<sup>9</sup> A transznacionális vállalatok listája elsősorban a külföldi aktivitás, a transznacionalitási index (3. lábjegyzet, 2. oldal), és nem az abszolút nagyság, például összes eszköz, vagy árbevétel alapján rangsorolja a vállalatokat.

és akvizíciós tevékenységéből 3,4 százalékkal, a szekunder szektoron belül pedig 9,7 százalékkal részesedett (UNCTAD 1999, p. 534). Az adatok két dolgot bizonyítanak:

- egyrészt az élelmiszeripari vállalatátvételek a más iparágakénál kisebb nagyságrendűek, ám összességükben jelentősek,
- másrészt az élelmiszeripari vállalati koncentráció aránya az iparág külföldi működő tőkeállományban elfoglalt helyének megfelelő.

Az élelmiszeriparon belül a technológiai diffúzió<sup>10</sup> ugyanolyan hangsúlyos szerepet játszik a külföldi működő tőke mozgásában, mint a legtöbb egyéb iparágban. A fejlett országok közötti élelmiszeripari tőkeáramlást a technológia kétirányú áramlása, kölcsönös licenz-megállapodások jellemzik, míg a fejlődő országokban és KKE régióba irányuló tőkeáramlás rendszerint egyirányú technológia diffúzióval jár.

Az élelmiszeriparban az intellektuális tulajdon, know-how, valamint a kutatás és fejlesztés kiemelt szerepet kap, egyúttal a vonatkozó költségek megtérülési kívánalma az élelmiszeripari FDI egyik fő hajtóereje (Henderson, 1996). Míg más iparágakban előfordul a technológiai fejlesztés külföldi befektetésekkel egyidejű földrajzi leosztása, az élelmiszeripar külföldi befektetőire fokozottan érvényes az innováció és K+F tevékenység vállalati központba koncentrálása. Az élelmiszeriparban ritka kivételtől eltekintve csak kész tudás, know-how vagy technológia transzferlása folyik.

**3. táblázat.** *A beáramlott külföldi működő tőke állománya<sup>a</sup> szektorok szerinti bontásban, 1997*

	Fejlett országok		Fejlődő országok		Összesen	
	Érték milliárd \$	Részarány %	Érték milliárd \$	Részarány %	Érték milliárd \$	Részarány %
Primer szektor	141,2	7,6	37,5	3,8	178,7	6,3
ebből: Mezőgazdaság	3,0	0,2	16,3	1,6	19,3	0,7
Szekunder szektor	617,7	33,4	589,0	59,5	1206,7	42,5
<b>ebből: Élelmiszeripar</b>	<b>65,7</b>	<b>3,6</b>	<b>16,5</b>	<b>1,7</b>	<b>82,2</b>	<b>2,9</b>
Tercier szektor	1033,4	55,9	343,5	34,7	1376,9	48,5
Egyéb (nem specifikálható)	57,6	3,1	20,7	2,1	78,3	2,8

<sup>10</sup> A technológiai diffúzió a befektető és/vagy befektetés célvállalata által akkumulált innovációs és szellemi tőke M&As tranzakcióval történő megosztása.

Teljes gazdaság	1849,9	100	990,7	100	2840,6	100
-----------------	--------	-----	-------	-----	--------	-----

Forrás: World Investment Report, UNCTAD 1999, pp. 424-425.

<sup>a/</sup> Közép- és Kelet-Európa adatai nélkül.

### 1.3. Regionális háttérösszefüggések – Közép- és Kelet-Európa

#### 1.3.1. Külföldi működő tőkebefektetések Közép- és Kelet-Európában

Közép- és Kelet Európa 1989-től kezdett kibontakozni korábbi elzártságából. A külgazdasági kapcsolatok korábban központilag irányított és ellenőrzött rendszerét több országban már a reformok kezdetén feloldották. Az átmeneti gazdaságok<sup>11</sup> életében nagy fontossággal bírt a javak és szolgáltatások kereskedelmének liberalizációja. A megnyíló kereskedelmi lehetőségek visszahatottak a gazdaság arculatára, formálták annak szerkezetét.

Az áru- és szolgáltatások piacának megnyitását a hatásában nem csekélyebb tőkepiaci liberalizáció követte. A közép- és kelet-európai országok izoláltságukból eredően a nemzetközi tőkekereskedelemből korábban kimaradtak és csak saját felhalmozott nemzeti tőkéjükkel gazdálkodhattak. A működő tőke nemzetközi áramlása akkoriban ismeretlen jelenség volt a régióban.

A rendszerváltás alapjaiban alakította át a gazdasági viszonyokat. A tulajdon újraelosztásának kereteit, az új tulajdonosok jogosultságát azonban minden országban eltérő prioritási rend alapján határozták meg. A szabályok felállítása hosszú politikai viták eredményeként alakult, melyet egy turbulens időszak kísért az egész régió tulajdonosi viszonyaiban. A vállalatok a hirtelen megnyílt nemzetközi terepen megmérettettek és sokan közülük könnyűnek találtattak. A keleti kereskedelmi rendszer összeomlott, legtöbbször piacukat veszítették. Technológiában és általában versenyképesség terén alulmaradtak a fejlettebb országok vállalataival szemben, ezért még a hazai piacon is kemény versennyel kellett szembenézniük. A vállalatok döntő többsége válságba került, nem maradt erejük a felhalmozásra. Mindezek következtében Közép- és Kelet Európa nemzetgazdaságait az átmenet első éveiben rendkívül égető tőkehiány jellemezte, melyet tovább mélyített az akkor még mindig csak szárnyait próbálgató, rutinnal nem rendelkező bankrendszer, valamint a gazdaság strukturális fejlesztését támogatásokkal már nem vállaló állami költségvetés.

<sup>11</sup> A nemzetközi szakirodalom a régió országaira az *átmeneti gazdaság* kifejezést alkalmazza. Tény, hogy az 1990-es évek elejének mélyreható politikai és gazdasági változásai két rendszer közötti átmenetet fémjeleztek.

A tőkepiacok liberalizálása egyirányú mozgást indított be az átmeneti országok és a fejlett országok között (70. ábra, 281. oldal). A tőkeimport az 1990-es évek közepétől felgyorsult és az évtized végére megközelítette az évenkénti 20 milliárd dollárt. Ugyanakkor a KKE régió tőkeexportja minimális maradt (4. táblázat).

**4. táblázat.** *Közép- és Kelet-Európa<sup>a</sup> külföldi működő tőkeáramlásának mérlege 1987 és 1998 között (millió dollár)*

	1987-1992 évek átlaga	1993	1994	1995	1996	1997	1998
FDI beáramlott állomány	1 576	6 757	5 932	14 266	12 406	18 532	17 513
ebből:							
Lengyelország	183	1 715	1 875	3 659	4 498	4 908	5 129
Csehország	533 <sup>b</sup>	653	868	2 561	1 429	1 301	2 540
Oroszország	..	1 211	640	2 016	2 479	6 243	2 183
Románia	61 <sup>c</sup>	94	342	420	265	1 229	2 063
Magyarország	675	2 339	1 146	4 453	1 983	2 085	1 935
Bulgária	34 <sup>b</sup>	40	105	90	109	505	401
Litvánia	..	30	31	73	152	355	926
Ukrajna	..	200	159	267	521	624	743
Szlovákia	91 <sup>b</sup>	168	245	195	251	177	466
Észtország	..	162	214	201	151	267	581
Lettország	..	45	214	180	382	521	274
FDI kiáramlott állomány	44	292	286	460	1 105	3 425 <sup>d</sup>	1 903

Forrás: World Investment Report, UNCTAD 1999, pp. 480., 486.

<sup>a/</sup> A régi-szintű, teljes adatok a következő országok tőkeállományának összege: Albánia, Belorusszia, Bulgária, Csehország, Észtország, Magyarország, Lettország, Litvánia, Lengyelország, Moldávia, Románia, Oroszország, Szlovákia, Ukrajna.

<sup>b/</sup> Az 1990-1992-es évek átlaga.

<sup>c/</sup> Az 1991-1992-es évek átlaga.

<sup>d/</sup> Az 1997-es kiugró tőkeexport több mint három-negyedét Oroszországban regisztrálták.

A külföldi befektetők Közép- és Kelet-Európában elsődlegesen a privatizáción keresztül szereztek pozíciókat. Az első számú tőkefogadó ország a kumulált FDI állományt tekintve 1996-ig Magyarország volt; ahol az átalakulás sebessége az évtized első felében privatizáció-alapú külföldi tőkebevonást eredményezett, az évtized végére azonban már a zöldmezős beruházások váltak uralkodóvá. A nem privatizációs befektetések aránya 1998-ban

Magyarországon 94 százalék volt az 1995-ös 34 százalékhoz képest. Magyarország példája a többi ország jövőbeni pályáját vetíti előre. A privatizációs lehetőségek kiaknázása Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában, Romániában és a balti országokban várhatóan 2001-2004 között fog kulminálni, a FÁK országokban pedig jóval később.<sup>12</sup> A régió vezető tőkefogadó országának szerepét 1997-ben Lengyelország vette át, ahol elsősorban a szolgáltatás ágazatainak privatizációja vált az évtized végére a külföldi tőkét vonzó fő erővé. Az Oroszországba áramló külföldi tőke 1998-as drámai visszaesése az orosz pénzügyi válsággal van összefüggésben. Csehország és Románia külföldi tőkebeáramlása 1998-ban jelentősen növekedett. Amennyiben a Közép-Európai országok gazdasági-politikai környezete stabilizálódik, hosszú távon FDI állományuk megoszlása gazdasági potenciáljuk és népességük arányában fog alakulni.

A vezető négy ország Lengyelország, Magyarország, Csehország és Oroszország 1998-ban a régió 83,4 milliárd dolláros külföldi működő tőke állományából 80 százalékkal részesedett (5. táblázat).

**5. táblázat.** *A beáramlott FDI állomány nagysága (1999) és GDP-ből való részesedése (1997) Közép- és Kelet-Európa országokban*

	FDI állomány <sup>a</sup> (milliárd dollár)	FDI állomány/fő (dollár/fő)	FDI állomány aránya a GDP-ből <sup>b</sup> (%)
Lengyelország	26,6	689	11,6
Magyarország	22,5	2 184	34,7
Oroszország	10,3	70	3,2
Cseh Köztársaság	7,6	738	22,8
Románia	2,8	123	10,4
Szlovénia	2,4	1 200	12,1
Horvátország	2,1	438	7,5
Lettország	1,9	779	23,0
Észtország	1,4	966	24,5
Szlovákia	1,4	259	8,2
Litvánia	1,0	270	10,9

<sup>12</sup> A privatizációs lehetőségeket itt kiterjedt értelmében, a meglévő és működő kapacitások megvásárlásaként értelmezem. Ez magában foglalja azt a jelenséget is, hogy a dolgozói és kuponos privatizáció keretében magánkézbe juttatott vállalatokat a külföldi befektetők részben átvehetik, ahogyan erre a balti országokban akad példa.

Bulgária	1,0	119	9,4
----------	-----	-----	-----

Forrás: <sup>a/</sup> Business Central Europe, 1998. december /1999. január, 65. o., megjegyzés: 1999 éve eleji adatok.  
<sup>b/</sup> World Investment Report, UNCTAD 1999, pp. 519., 522-523.

A fennmaradó országok gyenge tőkevonzó képessége a fő oka annak, hogy Közép- és Kelet-Európa GDP-hez viszonyított FDI állománya az 1990-es évtized első felében alacsony maradt. Az UNCTAD (1998, pp. 282-283.) a KKE régió adatait egy 18 országból álló referencia csoporthoz viszonyította; 1996-ban KKE FDI állománya a GDP hat százaléka volt, szemben a referencia csoport 26 százalékos arányával. Az egy főre vetítve a különbség még erőteljesebb: 151 dollár/fő a referencia csoport 848 dollár/fő adatához képest.

A KKE régióba érkezett külföldi működő tőkeállomány GDP-hez viszonyított aránya 1996 és 1998 között 6 százalékról 8,4 százalékra növekedett, még így is elmarad azonban a fejlett országok 10,5 százalékos és a fejlődő országok 16,6 százalékos átlagától. A KKE régió belül e tekintetben is jelentős a szóródás, Magyarország, Csehország, Lettország és Észtország gazdaságában a külföldi működő tőkebefektetések jelentős súlyt képviselnek, Lengyelországban, Romániában, Szlovéniában és Litvániában az arány átlagosnak mondható.

A Közép és Kelet-Európa országaiba 1998-ig érkezett külföldi működő tőke 61 százaléka az Európai Unió országaiból származott. A legaktívabb országok Németország (19%), Hollandia (15%), Ausztria (7%), Nagy-Britannia (6%), és Franciaország (5%) voltak. Az Európai Uniót kívül a legnagyobb befektető az Egyesült Államok volt, amely a régióba áramlott tőke 15 százalékát adta. Közép- és Kelet-Európa külföldi működő tőkeállományának származás, nagyobb földrajzi régiók szerinti megoszlását a KKE országok bontásában a *3/a. melléklet* tartalmazza.

### 1.3.2. Külföldi működő tőkebefektetések Közép- és Kelet-Európa élelmiszeriparában

A külföldi működő tőkeállomány döntően a feldolgozás és szolgáltatások szektoraiba áramlik (*3/a. melléklet*). A primer szektor összesen a külföldi tőke négy százalékát vonzotta. A szekunder szektorba összesen 41 százalék, a terciér szektorba pedig 47 százalék érkezett. A szekunder szektor iparágai közül az élelmiszeripar volt legjelentősebb, mely 1998-ig az összes külföldi tőke 11 százalékát abszorbeálta.

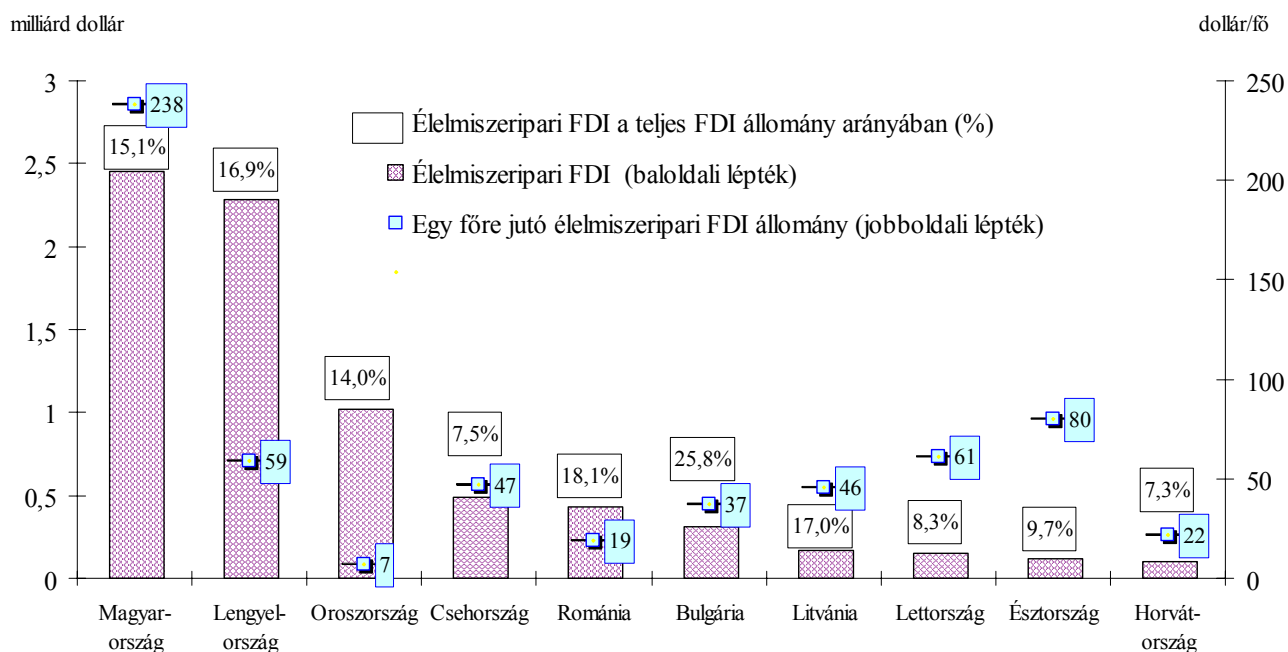
A külföldi működő tőke Közép- és Kelet-Európa feldolgozó szektorainak egyik legjelentősebb iparágát részesítette előnyben. Az élelmiszertermelés hagyományosan fontos része a közép- és kelet-európai országok gazdaságainak. Amellett, hogy biztosítja a hazai



élelmiszerellátást és feldolgozza a mezőgazdaság által termelt alapanyagot, nem egy országban jelentékenyen hozzájárul a deviza jövedelmek előteremtéséhez. A gazdasági szerkezetváltás nyomán az élelmiszer-feldolgozás szerte a régióban mély válságba került. A modernizáció és a termelékenység-növekedés legnagyobb akadályává a tőkehiány lépett elő. A KKE élelmiszeriparába áramló tőke teljes külföldi tőkeállományban elfoglalt aránya messze meghaladja a vonatkozó globális adatot. Míg az élelmiszeripar FDI állománya a világ összes tőkeállományának három százalékát sem érte el (3. táblázat), addig Közép- és Kelet-Európa élelmiszeripara országoként 5-15 százalékkal részesedett a régió teljes FDI állományából (2. ábra). A jelenség magyarázata több tényezőben keresendő:

1. *Egyszerre felnyíló piacok.* A közép- és kelet-európai gazdasági liberalizáció a növekedési kényszer alatt lévő nyugati élelmiszeripari vállalatokat a telített piacokról új befektetési és piaci lehetőségek felé vonzotta.
2. *Privatizáció.* A régióban a feldolgozó iparágak privatizációja általában megelőzte a gazdaság egyéb ágazatainak, az energia, távközlés, bankszféra magánkézbe adását. Az élelmiszeripart számos országban az elsők között kezdték privatizálni.
3. *Fogyasztás.* A KKE országok és a fejlett országokhoz fogyasztási struktúrája és fogyasztói szokásai közel állnak egymáshoz. A régió fejlettebb országaiban viszonylag fizetőképesebb a kereslet, a reáljövedelmek növekedése megindult, a növekvő fogyasztói igények kielégítésére pedig minőségben javuló élelmiszercikkekre van szükség.

**2. ábra.** Az élelmiszeripari FDI teljes- és egy főre jutó állománya, valamint részesedése az országok teljes FDI állományából Közép- és Kelet-Európában, 1997. Forrás:



*OECD, (1998) és Business Central Europe, (1999).*

4. *Multinacionális vállalatok és Nyugat-Európa földrajzi közelsége.* Az élelmiszeripari befektetések zömét a világ legnagyobb multinacionális cégei kezdeményezték.<sup>13</sup> A vállalatok nagy része egyszerre több KKE országban is kiépített hídállásokat, ami a multinacionális vállalatok régió-szintű stratégiájának meglétére utal. Az élelmiszeripari befektetések európai súlyát a földrajzi közelséget kihasználó nyugat-európai közép- és kisvállalkozások aktivitása erősítette.

Az élelmiszeripari külföldi tőke a teljes FDI viselkedéséhez hasonlóan a célországokat nem egyformán részesítette előnyben. Egyes országok élelmiszerszektora sokkal népszerűbbnek bizonyult másokénál. Az átmeneti országok eltérő méretéből adódóan az FDI állomány abszolút nagyságánál fontosabb jelentést hordoz az egy főre jutó élelmiszeripari FDI állomány. E fajlagos mutató jelzi a valós sorrendet az egyes átmeneti gazdaságok élelmiszerszektorának vonzereje között (2. ábra).

Az ábrából nyilvánvaló a magyar élelmiszer-feldolgozás kiemelkedően magas tőkevonzó ereje. A sorrendet tovább elemezve megállapítható, hogy a fajlagos tőkevonzás a nagy piacokon viszonylag kicsi, ez elsősorban Oroszországra, Romániára értendő, de 1997-ben még Lengyelország mutatója is szerény. A számok a külföldi befektetők nagy piacokra való óvatos, lépésenkénti behatolására utalnak. A külföldi befolyás növekedését a FÁK országokban a kockázati tényezők, Oroszországban és Romániában a lassan növekvő vásárlóerő, Lengyelországban pedig az elhúzódó privatizáció mérsékelte. Általában egy nagy piac fajlagos tőkevonzása csak lassan emelkedik az egészen kicsi országokhoz képes, mint például Észtország vagy Lettország, ahol a méreteiben kisebb befektetések is viszonylag nagy fajlagos külföldi tőkebefolyást eredményeznek.

## **1.4. Nemzetgazdasági szint - Magyarország**

### **1.4.1. Külföldi működő tőkebefektetések Magyarországon**

---

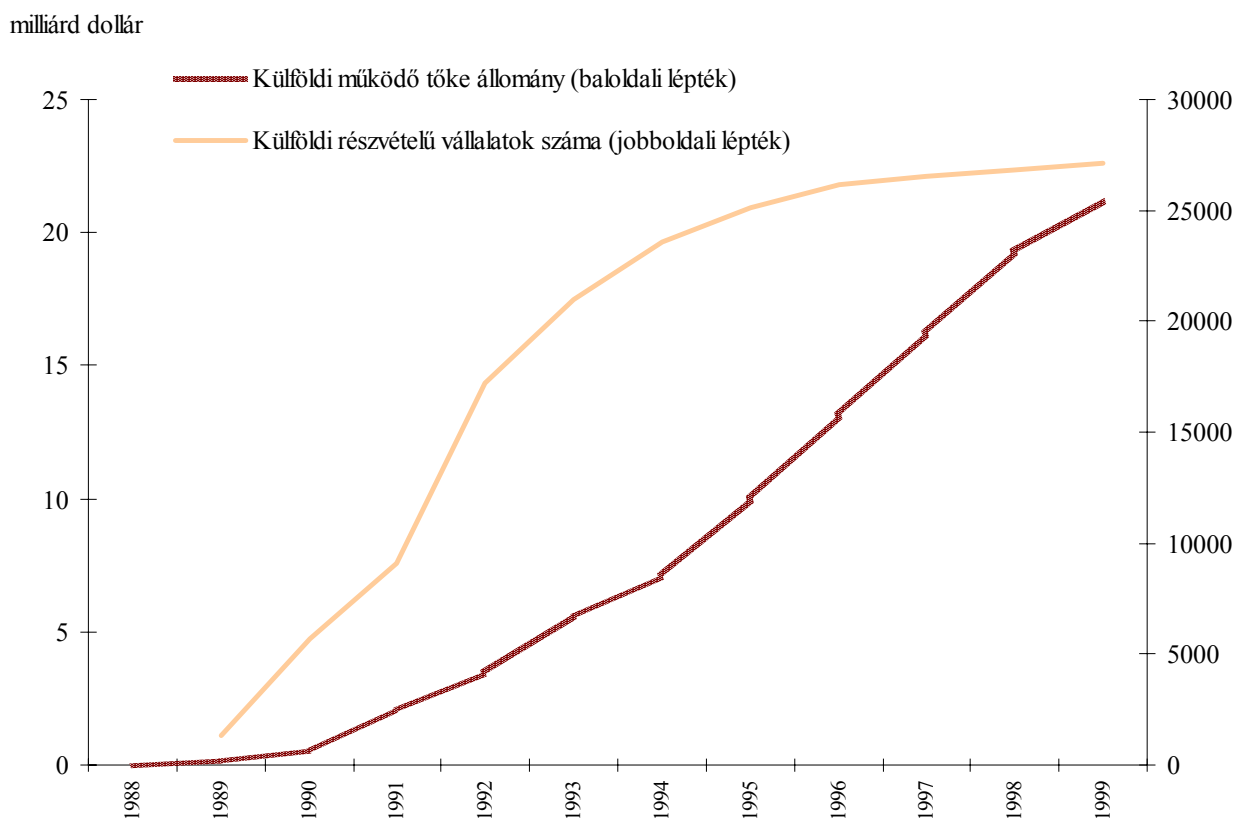
<sup>13</sup> A 2. melléklet a világ harminc legnagyobb élelmiszeripari multinacionális vállalatának rangsorát tartalmazza. A listában mindössze egy cég származott a Triád országain kívülről, 16 vállalat székhelye az Egyesült Államokban, nyolc az Európai Unióban és öt Japánban van.

Magyarország 1996-ig a közép- és kelet-európai régióban a külföldi működő tőke legnépszerűbb célországa volt, az egy főre jutó külföldi befektetéseket tekintve pedig 1999 januárjában is kiemelkedően vezetett. Magyarország egymagában a régióba irányuló külföldi működő tőke egynegyedét szívta fel, FDI állománya 1998 végére meghaladta a 20 milliárd dollárt (5. táblázat).<sup>14</sup>

A külföldi részvétel 1990 előtt sem volt ismeretlen, ám akkor még néhány vegyes vállalatra korlátozódott. A működő tőke beáramlása külföldről 1991-től, a privatizáció beindításával gyorsult fel, az FDI állománya ettől fogva az egész évtizedben dinamikusan növekedett. A 3. ábrából látható, hogy a privatizáció lezárultával sem tört meg a külföldi tőke beáramlása.

Korábban, a KKE régió összefüggéseinek tárgyalásakor már szó esett róla, hogy a privatizáció-alapú külföldi befektetések vezető szerepét az évtized végére Magyarországon zöldmezős beruházások és a meglévő vállalatok továbbfejlesztése vették át.

**3. ábra.** *A külföldi működő tőkeállomány és a külföldi érdekeltségű vállalatok számának növekedése Magyarországon 1988 és 1999 között. Forrás: Magyar Nemzeti Bank, Havi jelentés, 1996/2, 90. o.; Business Central Europe, 1995-2000; A külföldi működő tőke Magyarországon 1997-1998, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest 2000, p.10.*



A megállapítást az is alátámasztja, hogy az évtized második felében már nem növekedett intenzíven a külföldi érdekeltségű cégek száma (3. ábra). Bár a külföldi vállalatok száma alig növekedett, nemzetgazdasági súlyuk a folyamatos befektetések révén annál inkább bővült (6. táblázat).

Az 1990-es évtized első felében a külföldi befektetések döntő hányada a feldolgozóiparba került, az évtized második felében viszont már inkább a szolgáltatások terén volt látványos a növekedés. Ez részben a magyar privatizáció menetrendjének tulajdonítható, mely az energia, távközlés és bankszféra magánkézbe adását csak az 1990-es évek derekán kezdte meg. A külföldi befolyás demonstratív jelzőszámának a külföldi tőke jegyzett tőkéből való részesedését tartják. A 6. táblázat a külföldi befektetők részesedését részletezi néhány kiemelt gazdasági ágazat bontásában.

**6. táblázat.** *A külföldi tulajdon részesedési aránya a vállalkozások jegyzett tőkéjében a magyar gazdaság kiemelt ágazataiban, 1995-1998 (százalék)*

	1995	1996	1997	1998
Mezőgazdaság, erdészet, halászat	4,9	6,1	5,9	7,5
Feldolgozóipar	45,9	52,5	56,6	59,7
ebből:				
<b>Élelmiszeripar</b>	<b>53,2</b>	<b>51,4</b>	<b>61,4</b>	<b>61,8</b>
Textil- és bőripar	41,6	47,8	47,8	51,4
Fa-, papír- és nyomdaipar	41	42,5	47,9	47,1
Vegyipar	38,7	51,1	54,8	55,6
Nem fém ásványi termékek	67,8	69,2	71,3	68,8
Kohászat és fémfeldolgozás	31,3	35	43,5	56,5
Gépipar	50	64,9	62,1	66,4
Egyéb feldolgozóipar	29,5	28,1	33,5	38,7
Energia	16,4	21,7	25,8	31,9
Kereskedelem	32,9	36,5	40,9	43,3
Szállítás, raktározás és távközlés	25,6	23,1	23,9	24,1
Pénzügyi tevékenység	33,1	46,6	50,2	57,2
Nemzetgazdaság összesen	27,9	32,3	34,9	37,9

Forrás: A külföldi működő tőke Magyarországon 1995-1996, KSH (1997), Budapest 1997, p. 9.; A külföldi működő tőke Magyarországon 1997-1998, KSH (2000b), Budapest 2000, pp.12, 34-35.

A magyar gazdaságban a jegyzett tőkében mért külföldi befolyás 1995 és 1998 között 10 százalékponttal erősödött, ami több mint 35 százalékos növekedést jelent. Az adatok szinte valamennyi iparágban a külföldiek folyamatos térnyerését jelzik, 1998-ra a szekunder szektornak közel 60 százaléka volt a külföldiek kezén. A feldolgozóipar átlagán felüli a külföldi részesedés a nem fém ásványi termékek gyártásában, a gépiparban és az értekezés tárgyát képező élelmiszeriparban.

A Magyarországra érkezett külföldi tőke egyben a Közép- és Kelet-Európa FDI állományának származási országok szerinti régió-szintű tendenciáját is tükrözi: a fő súlyt az európai befektetők képviselik, őket követi az Egyesült Államok részesedése (7. táblázat).

Az európai országok közül a gazdasági erejét és közelségét egyaránt kihasználó Németország az első. A magyar külföldi tőkeállomálynak 1992-ben egynegyede volt osztrák befektetők tulajdonában, arányuk 1998-ra tíz százalék közelébe szorult vissza. Ausztria esete azt példázza, hogy a földrajzi közelség a külföldi befektetési lehetőségek gyors kiaknázását segíti elő, a többi befektető országhoz viszonyított kisebb rezidens tőkeerő azonban szükségszerűen az osztrák arány visszaszorulását idézte elő.

**7. táblázat.** *A Magyarországra érkezett külföldi tőkebefektetések származási országok szerinti megoszlása, 1992-1998*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Németország	18,5	28,5	22,2	24,6	23,8	24,8	28,0
Hollandia	8,9	5,6	11,1	10,5	9,5	14,6	15,5
Amerikai Egyesült Államok	12,4	21,0	14,3	16,0	17,1	15,2	12,2
Ausztria	25,1	15,8	19,1	15,9	14,5	10,9	11,7
Nagy-Britannia	4,9	3,9	4,5	3,8	5,8	7,6	6,4
Franciaország	5,1	4,8	5,1	8,1	7,8	5,8	6,1
Olaszország	3,2	3,9	4,7	3,8	3,8	3,4	3,2
Svájc	4,3	2,0	3,9	2,9	2,3	2,6	2,9
Belgium	2,9	3,2	2,1	3,1	2,6	2,9	2,7
Japán	2,6	2,6	1,9	1,3	1,6	1,5	1,9
Egyéb	12,1	8,7	11,1	10,0	11,2	10,7	9,4
Összesen	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: A külföldi működő tőke Magyarországon 1997-1998, KSH (2000b), Budapest 2000, pp.20-21.

Az Egyesült Államok részvételét elsősorban hatalmas transznacionális vállalatainak befektetései jellemzik, az Európai Unió domináns jelenlétet a nagy multinacionális vállalatok beruházásain túl a közép- és kisvállalkozások aktivitása is fokozza.

A külföldi befektetések meglehetősen főváros-orientáltak, Budapest és Pest-megye a befektetők elsőszámú célterülete. A közép-magyarországi régió részesedése közel 62 százalék volt 1998-ban. A vidéki régiók közül a legkedveltebb a Nyugat-Dunántúl, a legkevesebb tőke pedig Dél-Dunántúlra és az ország északkeleti részeibe érkezett (KSH, 2000b, p. 21.).

#### **1.4.2. Külföldi működő tőkebefektetések Magyarország élelmiszeriparában<sup>15</sup>**

Magyarország az 1997-es adatokat tekintve mind abszolút értékben mind pedig egy főre vetítve a régióban a legtöbb külföldi tőkét vonzotta élelmiszeriparába. Azóta Lengyelország, a teljes körű FDI adatokhoz hasonlóan, az élelmiszeripari befektetések abszolút értékét tekintve is átvette a vezető helyet. Magyarország élelmiszeriparának tőkevonzó képessége azonban az ország méretét figyelembe véve továbbra is a legeredményesebb.

Magyarországon az élelmiszeripart az első iparágak között kezdték privatizálni. Az évtized derekáig a külföldi működő tőkebefektetések jellemzően a vállalatfelvásárlásokon keresztül érkeztek. Az élelmiszeripari privatizáció 1997-re gyakorlatilag befejeződött, az állami tulajdon egy százalékra zsugorodott (8. táblázat). A külföldi tőke részaránya gyorsan növekedett, 1996-ra meghaladta az iparág jegyzett tőkéjének 50 százalékát. A befektetések 1996 után is közel változatlan intenzitással folytatódtak főként kapacitásbővítés formájában.

A belföldi tulajdon főként a társaságok kezében összpontosul, a hazai vállalatok 1998-ban az élelmiszer-feldolgozás jegyzett tőkéjének közel egynegyedét birtokolták. A magánszemélyek tulajdonába főleg kárpótlás útján került tulajdoni arány ugyanebben az évben 8,4 százalék volt. A szövetkezetek birtokában lévő tulajdonrész aránya nagyon kicsire zsugorodott.

Az élelmiszeripari ágazatok az 1996-ig a feldolgozó szektorba áramló külföldi működő tőke majd 30 százalékát szívták fel, miközben a feldolgozó szektor kibocsátásából csak 20 százalékkal részesedtek.

---

<sup>15</sup> Az értekezés további részei behatóan elemzik a magyar élelmiszeriparba érkező külföldi tőkét, ezért itt csak a főbb számadatok ismertetésére kerül sor.

**8. táblázat.** *A magyar élelmiszer-feldolgozás tulajdonszerkezetének alakulása 1992 és 1998 között (jegyzett tőkéből számított részesedések)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Állami tulajdon	49,3	28,3	17,5	12,4	6,2	1,1	0,9
Külföldi tulajdon	34,8	43,2	48,0	53,0	53,2	60,4	62,6
Belföldi társasági	0,0	13,5	17,9	21,0	25,2	25,2	24,7
Belföldi magánszemélyek	12,0	7,3	7,8	7,6	9,7	9,1	8,4
Szövetkezeti tulajdon	3,8	3,8	3,9	1,8	2,1	1,2	1,0
Önkormányzati tulajdon	0,0	1,6	1,3	1,0	1,0	1,1	0,8
Egyéb tulajdon	0,0	2,3	3,5	3,2	2,6	2,0	1,6
Összes jegyzett tőke	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet: A mezőgazdasági és élelmiszeripari szervezetek gazdálkodásának főbb adatai 1993-199, Budapest 1998, 57. o.

A magyar élelmiszeriparba 1990 és 1998 között hárommilliárd dollár külföldi tőke érkezett, melyből 1,2 milliárdba kerültek a vállalatfelvásárlások. A fennmaradó összeget a külföldi befektetők technológiai és egyéb fejlesztésekre költötték (Eurofood 1998). A külföldiek jegyzett tőkéből kalkulált aránya 1998-ban már 62,6 százalékot tett ki.

## 1.5. Zárószó az FDI tendenciák áttekintéséhez

Jelen fejezet célja a világ külföldi működő tőkeáramlásában érvényesülő trendek ismertetése, a folyamatokban Közép- és Kelet Európa, konkrétan pedig Magyarország helyének meghatározása volt. A világon dinamikusan bővülő külföldi működő tőkeáramlásban a gazdaságukat liberalizáló KKE országok az 1990-es évtizedben aktívan vettek részt. Magyarország tőkevonzó képessége a közép- és kelet-európai régió élvonalába tartozik. Nemzetgazdasági szinten a külföldi befolyás erőteljesnek mondható, a külföldi befektetők a

gazdasági ágazatok jegyzett tőkéjének átlagban több mint egyharmadát, a feldolgozóipar jegyzett tőkéjének közel 60 százalékát birtokolják.

Az élelmiszeripar világszinten csekély mértékben részesedik a tőkemozgásban, Közép- és Kelet-Európában azonban az élelmiszer-iparág az egész évtizedben markáns részesedéssel bírt; ***a régió élelmiszeripara a teljes külföldi tőkeállomány több mint 10 százalékát vonzotta, mely a világátlag majd négyszerese.*** Magyarország élelmiszeriparában a külföldi tulajdonnak évek óta domináns a szerepe, ez az ország helyzetét nem csak a KKE régióban de egész Európában is egyedülállóvá teszi.

A külföldi tulajdon magas aránya indokoltá teszi az élelmiszeriparba irányuló külföldi működő tőke sajátosságainak beható elemzését. Annyi bizonyos, hogy ***a KKE régióban a külföldi befektetők számára az élelmiszeripar népszerűségét a stabilizálódó fogyasztás, az egyszerre felnyíló piacok, a privatizáció és gazdasági liberalizáció is előmozdította.*** Ezeken kívül az európai élelmiszeripari multinacionális cégek és a földrajzi közelséget kihasználó közepes- és kisvállalkozások növekedési kényszere, piacszerző törekvései is ez irányban hatottak. A legtöbb KKE régióbeli ország kiterjedt mezőgazdasági alapanyaggal és viszonylag olcsó munkaerővel is rendelkezik.

Közép- és Kelet-Európa valamint Magyarország élelmiszeriparának vonzerejét tehát számos motiváló tényező válthatta ki; kérdés, hogy pontosan melyek ezek, milyen összetételben és milyen intenzitással fejtették ki hatásukat. A kérdésre a választ az 5-8. fejezetek részletes elemzése adja meg.



## 2. KUTATÁSI CÉLKITŰZÉSEK, AZ ÉRTEKEZÉS SZERKEZETI FELÉPÍTÉSE

### 2.1. A kutatás céljai, a kutatási terület lehatárolása

Az értekezés kutatási törekvései három fő cél köré csoportosíthatók:

1. *Az értekezés első célja a magyar élelmiszeriparba érkező külföldi működő tőke determinánsainak elemzése, különös tekintettel a piaci szerkezet, valamint a szakágazati profitráták motivációs hatásaira.*
2. *Az értekezés második célja a Magyarország esetében feltárt összefüggések régióbeli, közép- és kelet-európai összefüggésbe helyezése.*
3. *A dolgozat harmadik célja a külföldi, illetve hazai többségi tulajdonban lévő magyar élelmiszer-feldolgozó cégek teljesítményének összehasonlítása.*

Az értekezés konkrét elemzése az FDI-ra vonatkozó közgazdasági irodalom és a felhasznált elméleti keretek ismertetésével, valamint a témakörben megjelent tudományos, tapasztalati eredmények számbavételével alkotnak koherens egészet. A rendkívül gazdag és szerteágazó irodalom teljes lefedésére jelen keretek között nem nyílik lehetőség, ezért az értekezés tudatosan csak az elemzések háttéréül szolgáló elméletek legfontosabb irányvonalainak áttekintésére vállalkozhatott.

Az értekezés zömét alkotó középső részekben a mezo-szintű gazdaságelemzési szempontok érvényesülnek. A kutatás az *industrial organisation* közgazdaság-elméleti áramlat kereteibe illeszkedik, melynek fogalomrendszeréből, oksági összefüggéseiből csak az értekezés helyének megvilágítása érdekében elengedhetetlen jelenségeket érintem.

A külföldi működő tőkebefektetésekkel foglalkozó szakirodalmat két aspektusban dolgozom fel. Egyrészt sorba veszem a nemzetközi irodalomban fellelhető lényeges FDI elméleteket, másrészt áttekintem a Közép- és Kelet-Európa, ezen belül Magyarország, gazdaságába irányuló külföldi működő tőkével foglalkozó tanulmányokat.

Az értekezés szigorúan a tényadatok közgazdasági elemzése, nem kíván a témával kapcsolatos politikai, szociális és érzelmi kérdésekben állást foglalni. A politika által erősen befolyásolt folyamatok, - kárpótlás és privatizáció - értékelésére szintén csak gazdasági megközelítésben kerül sor.

Az értekezés az FDI beáramlás determinánsainak mezo-szintű meghatározására vállalkozik, terjedelmi okokból nem lehet célja a külföldi tőke indítékainak vállalati szintű feltárása.

A vizsgálat során kidolgozott módszerek ezután egyéb kiválasztott közép- és kelet-európai országok esetében is tesztelésre kerülnek. A külföldi összehasonlítás célja kettős:

- a nemzetközi környezet ismeretében a magyar sajátosságok elkülönítése a régió egyéb országaitól,
- a vizsgált országokban felismert paralel jelenségekből kiindulva a Közép- és Kelet-Európára vonatkozó általános tendenciák hipotetikus megfogalmazása.

A kutatás végül célul tűzi ki a magyar élelmiszeriparban *a külföldi tőke több éves jelenlétének hatásvizsgálatát*. A háttér megismerése miatt röviden ismertetem az élelmiszer-feldolgozás iparági és szakágazat-szintű eredményeit. A hatáselemzés szintén mezo-szinten történik, a vizsgálat célja az élelmiszer-feldolgozók külföldi és hazai tulajdonú csoportjai közti teljesítmény-különbségek kvantifikálása.

Az értekezés végén kerül sor a külföldi működő tőke magyar élelmiszeriparban elfoglalt szerepének összefoglaló értékelésére. Bár a verbális értékelésben a divesztíció kérdésköre is helyet kap, a dolgozat nem tesz kísérletet a tőkemenekülés vagy profit repatriálás számszerűsítésére.

Összefoglalva a kutatás a következő fő kérdésekre keresi a választ:

- ❑ Mik a külföldi működő tőkét a magyar élelmiszeriparba vonzó főbb tényezők?
- ❑ Mik az okai a külföldi befektetők eltérő szakágazati preferenciáinak a magyar élelmiszeriparban?
- ❑ Hogyan hatnak a Magyarország esetében felismert, az FDI szakágazati allokációját vezérlő tényezők Közép- és Kelet-Európa néhány egyéb országában?
- ❑ Van-e szignifikáns különbség a külföldi és hazai tulajdonban lévő magyar élelmiszer-feldolgozó vállalatok teljesítménye között?

## 2.2. Az értekezés szerkezete

### 2.2.1. Az értekezés tézisei, a kutatásban alkalmazott tudományos módszerek

A fent megfogalmazott kutatási célok és az értekezés által megválaszolandó kérdések öt tézisben öntenek konkrét formát. A következőkben tömören áttekintem az öt tézist, a bizonyítási eljáráshoz felhasznált elméleti alapokat, ökonometriai, statisztikai módszereket, valamint az elemzéshez felhasznált adatállományok legfontosabb jellemzőit.

#### I. tétel:

***A magyarországi élelmiszeriparba érkező külföldi működő tőkét motiváló főbb determinánsok az ország kedvező adottságai, élelmiszertermelő hagyományai és a külföldi befektetéseket ösztönző kormányzati politika voltak.***

Az I. tételben a magyar élelmiszeripar külföldi működő tőkét vonzó motivációs tényezőinek meghatározására az eredetileg nemzetek, illetve iparágak nemzetközi versenyképességének elemzésére kidolgozott "Porter-gyémánt" koncepció kerül alkalmazásra. A Porter-gyémánt skandináv kiterjesztését, mely a kormányzati politika komponensét bontja összetevőkre, egy közép- és kelet-európai szegmens hozzáadásával fejlesztettem tovább.

#### II. tétel:

***A magyar élelmiszeriparba érkezett külföldi működő tőke szakágazati preferenciái a Közép- és Kelet-Európában megfigyelhető tendenciákat követik; az egyenetlen szakágazati megoszlást Magyarországon a befektetések piac-kereső aspektusa, valamint a szakágazatai profitráták vezéreltik.***

Az értekezés egyik súlyponti részét képező II. tételben az FDI szakágazati allokációjának vizsgálata során ökonometriai módszerek alkalmazására kerül sor. A többváltozós regressziós modellben a piaci koncentrációval, szakágazati profitrátaival, az exportlehetőségekkel és a szakágazat iparági kibocsátásból való részesedésével magyarázom a szakágazatokban kialakult külföldi részesedést. A becslésekhez a *step-wise* modellépítési koncepciót használom; az inszignifikáns magyarázó változók lépésenkénti elhagyásával szűkítem az FDI feltételezett determinánsait.

Az elemzéshez a NACE Rev. 1. nemzetközi statisztikai osztályozás szerinti 15-ös divízió 3 és 4 számjegyű csoportjainak adatait használok. A nemzetközi szempontból standard adatok a későbbi konzekvens régióbeli összehasonlítást is segítik. Az elemzéshez használt magyar adatok forrása az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet évente megjelenő élelmiszeripari szakágazati adatokat tartalmazó kiadványa volt.

### III. tézis:

***A szakágazati koncentrációs fok és a külföldi működő tőke szakágazati arányának vonatkozásában határozottan elkülönülő magyar élelmiszeripari szakágazatok egyéb piaci és teljesítménybeli aspektusok alapján is markáns csoportokat képeznek. Szakágazati szinten a koncentrációs fok és a külföldi működő tőke közötti kauzális viszony kölcsönös.***

A III. tézis első fele (7.2. alfejezet) módszertanilag a klaszter-analízisre támaszkodik. Ez szolgálja az élelmiszeripari szakágazatok piaci koncentrációs ráta és külföldi működő tőkebefolyás szerinti csoportképzését. A szakágazatok korlátozott száma miatt a hierarchikus klaszterezési eljárás használata indokolt. A III. tézis klaszter-elemzésének adatbázisául a II. tézis regressziós-modelljében használt szakágazati szintű adatok szolgálnak.

A szakágazati koncentrációs fok és a külföldi működő tőke közötti szoros kapcsolat már a II. tézisben bizonyítást nyer, a kauzális viszony irányának tesztelése a Granger-féle kauzalitási teszt elveinek felhasználásával a 7.3. alfejezetben történik.

### IV. tézis:

***Az FDI élelmiszeripari szakágazati preferenciáit a vizsgálatba vont közép- és kelet-európai országok élelmiszerszektorainak példái igazolják. A Magyarország esetében megfigyelt piaci befolyás megszerzésére irányuló törekvés az egész régióban az élelmiszeripari befektetők fő vezérlő elve.***

Az értekezés legfőbb tudományos eredményének ***az FDI-koncentrációs térképek koncepciójának*** kidolgozását, valamint az eljárás Közép- és Kelet-Európa élelmiszeriparára vonatkozó konkrét alkalmazását tartom. A klaszter-analízis során használt dimenziókból képzett FDI-koncentrációs térképek felhasználási területét két irányban szélesítem:

1. Az első kiterjesztési irány ***szakágazati életgörbék*** konstruálása, melyek segítségével feltárhatók a magyar élelmiszeripari szakágazatok közelmúltbeli sajátosságai. Az FDI-koncentrációs térképeknek ez a ***dinamikus megközelítése***.

2. A második kiterjesztési irány a közép- és kelet-európai országok élelmiszeripara közötti összehasonlítás. Az FDI-koncentrációs térképek koncepciójával a régió öt országában lévő élelmiszeripari szakágazatok beható elemzése végezhető el. A térképek segítségével kirajzolódnak az egész KKE régió élelmiszerszektorára is általánosítható szakágazati kategóriák, valamint kontraszt jellemzőik révén a nemzetközi összehasonlítás fényében elkülönülnek az egyes országok általános trendektől deviáló szakágazatai. Ez a módszer az FDI-koncentrációs térképek *komparatív megközelítése*.

A Közép- és Kelet-Európa élelmiszergazdaságába irányuló külföldi működő tőkét több neves európai kutató műhelyben<sup>16</sup> is figyelemmel kísérik. Az ilyen irányú kutatásoknak a bizalmasan kezelt vállalati adatok és a másodforrásból származó nemzeti szintű háttérinformációk szabnak korlátot. Kutatásom egyik erőnye az első kézből származó információk feldolgozása, melyet Észtországban, Lettországon és Litvániában vállalatoknál, fejlesztési intézeteknél, statisztikai hivatalokban, terméktanácsoknál folytatott látogatások és interjúk útján gyűjtöttem. A Magyarország és a balti államok élelmiszeriparaiba irányuló külföldi tőkét így szinte belülről volt alkalmam összehasonlítani. A lengyel adatok részben másodforrásból, hivatalos kiadványokból, részben kutató kollégáim adatgyűjtő körútjainak eredményeként álltak rendelkezésemre.

#### V. tézis:

***A magyar élelmiszeripar vállalatainak körében az 1990-es évek második felében a többségi külföldi tulajdonban lévő feldolgozók teljesítménye szignifikánsan eltér a többségi magyar tulajdonban lévők teljesítményétől: a külföldi tulajdonú cégek minden fontosabb vállalati hatékonyság- és teljesítmény-indikátor tekintetében felülmúlják a hazai magántulajdonban lévő cégeket. A tulajdonosi ismérv szerint képzett vállalatcsoportok közötti teljesítmény-rés fő tendenciája szétnyíló.***

Az V. tézis kutatási koncepciója a tulajdonosi ismérv - külföldi-hazai tulajdon aránya - szerinti csoportképzés, és a kapott csoportok teljesítmény és hatékonyságmutatóinak összevetése. A csoportok teljesítményének meghatározása a számvitelből, illetve a nemzetközi irodalomból ismert mutatók kalkulálásával történik.

---

<sup>16</sup> Ezek közül mindenképp említést érdemel a Halle-ban működő Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO) tanulmányai Klaus Froberg és Monika Hartmann, illetve a Leuveni Katolikus Egyetem kutatásai Johan Swinnen irányításával.

A hazai és külföldi tulajdonú élelmiszeripari vállalatok teljesítményét mérő jelzőszámok dinamikus összehasonlításához a *teljesítmény-rés* koncepcióját használom. Az 1995-1998 közötti időszak vállalati adatainak felhasználásával vizsgálom az élelmiszer iparágban a tulajdonosi csoportok szerinti teljesítmény-rés nyílását/záródását. A tulajdontípusok hatáselemzéséhez a magyar élelmiszeripar vállalatainak négy éves periódust átfogó adatállományát használom fel.

### 2.2.2. Az értekezés szerkezete

Az értekezés szerkezetileg hat részre és tizenhárom fejezetre tagolódik. A részek számozása római számmal, a fejezetek, valamint részegységeinek számozása arab számokkal történik. Az értekezés részekre tagolása nem közvetlenül követi a tézisek szerinti tagozódást, az átfedéseket és a részegységek közötti kapcsolatokat világítja meg az értekezés szerkezetének áttekintő ábrája (4. ábra, 31. oldal).

Az **I. rész** hivatott tágabb összefüggésbe helyezni és előkészíteni a magyar, valamint a közép- és kelet-európai élelmiszeripar által fogadott külföldi működő tőkét konkrétan elemző fejezeteket. Az értekezés témakörének világgazdasági, régióbeli és nemzetgazdasági háttérét az 1. fejezet világította meg.

A jelenlegi, 2. fejezet ismerteti a kutatás célkitűzéseit, a kutatási téma lehatárolását, és az értekezés szerkezetét: az öt tézist, a legfontosabb alkalmazott módszereket, illetve a szerkezeti tagozódást. A 4. ábra a részek, fejezetek valamint a tézisek közötti kapcsolódást, a tárgyalás menetének logikáját érzékelteti.

Az értekezés **II. része** tartalmazza az elméleti alapvetéseket. A kutatás koncepcionálisan az *industrial organisation* elméletrendszer kereteibe helyezkedik. A 3. fejezet az értekezés szempontjából lényeges SCP paradigma<sup>17</sup> definícióját és a paradigma elemei közti legfontosabb oksági összefüggéseket taglalja, és ezek fényében identifikálja az értekezés koncepcionális céljait.

A 4. fejezet a külföldi működő tőkével kapcsolatos elméleteket veszi sorba, majd áttekinti az 1990-es évtizedben a KKE régióba irányuló FDI-t elemző tanulmányokat.

---

<sup>17</sup> Az SCP paradigma az angol Structure-Conduct-Performance kifejezések kezdőbetűiből kapta nevét, (részletes definíciója a 37. oldalon található).

A **III. rész** a magyar élelmiszeriparba érkező külföldi befektetések motivációit kutatja iparági és szakágazati szinten. Az 5. fejezet az iparág általános vonzerejét elemzi Porter gyémánt-modelljének felhasználásával, a fejezet egyben az I. tézis bizonyítása.

A 6. fejezet a magyar élelmiszeripari szakágazatok egymástól eltérő vonzerejére keresi a választ. Itt kerül sor a II. tézis állításainak regressziós modellel történő vizsgálatára, és a szakágazati FDI determinánsok tesztelésére. A 6. fejezet egyben sorba veszi a fontosabb feltételezett magyarázó tényezőkben 1998-ig végbemenő változásokat.

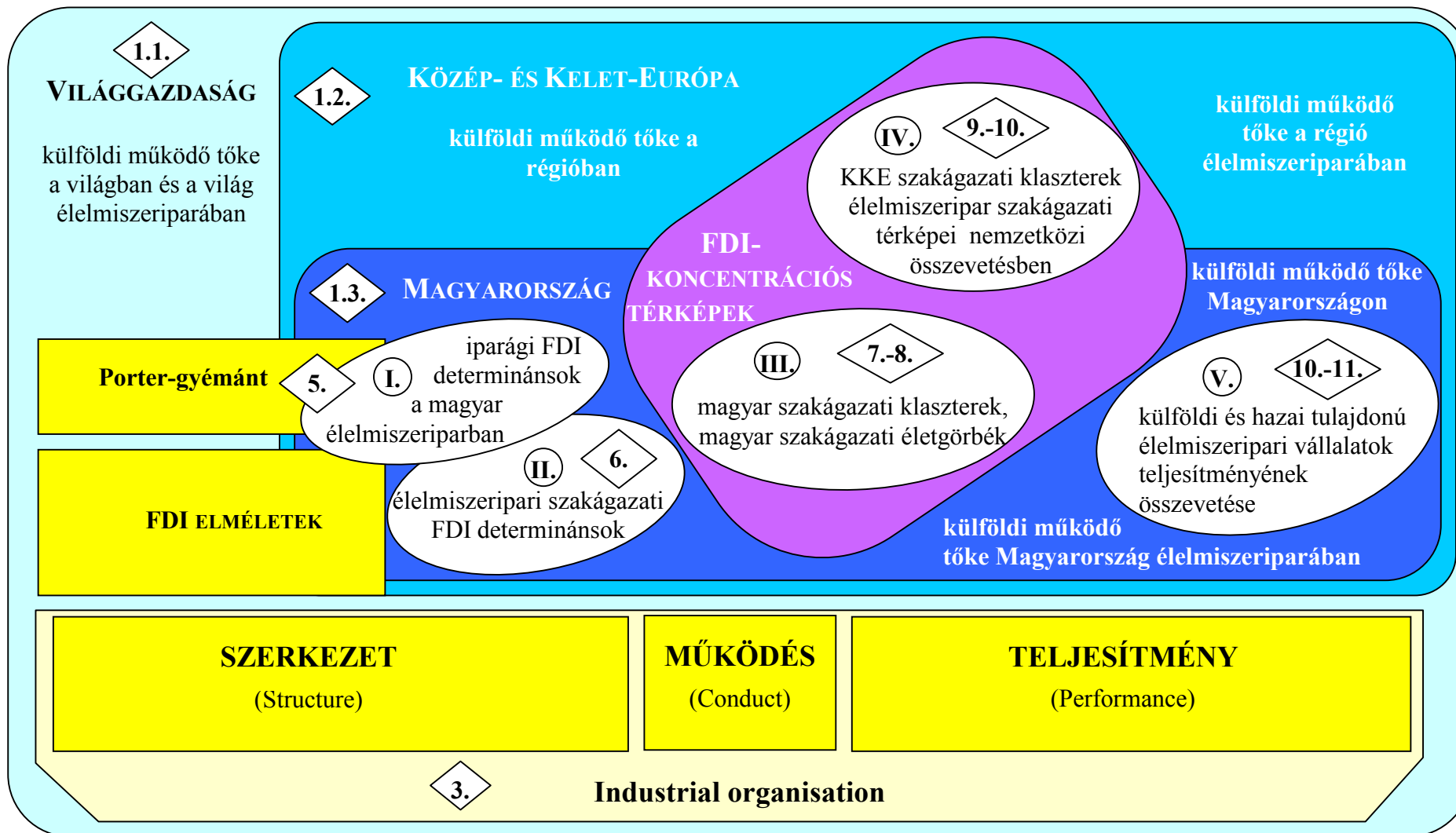
A 7. fejezet a magyar élelmiszeripar szakágazatainak tüzetes elemzése az előzőekben feltárt összefüggés, a külföldi működő tőke piac-kereső aspektusának továbbgondolásával. A fejezet az élelmiszeripar klaszter-analízisére támaszkodva a szakágazatok tipizálására tesz kísérletet. Ugyanitt kerül tesztelésre a szakágazati koncentrációs fok és a külföldi befolyás közötti kauzalitás iránya. A 7. fejezet a III. tézis állításait öleli fel.

A 8. fejezet bevezeti az FDI-koncentrációs térképek fogalmát és részletesen tárgyalja azok időbeli, dinamikus kiterjesztését, a szakágazati életgörbéket. Az FDI-koncentrációs térkép általános összefüggésein túl a szakágazati életgörbe-típusokat konkrét példákkal illusztrálja.

A **IV. rész** a Közép- és Kelet-Európa élelmiszerszektorába irányuló külföldi működő tőkebefektetések elemzése öt ország – Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia – élelmiszer-iparágait átfogó reprezentatív kör segítségével. A IV. rész terjedelme a nemzetközi kitekintés értekezésben elfoglalt súlyozott szerepére utal.

A 9. fejezet az öt ország élelmiszeriparának elmúlt évtizedbeli történetét, és a tendenciaszerű változásokat dokumentálja. A fejezet tömören bemutatja a külföldi működő tőke iparági alakulását és szakágazati eloszlását az egyes országokban.

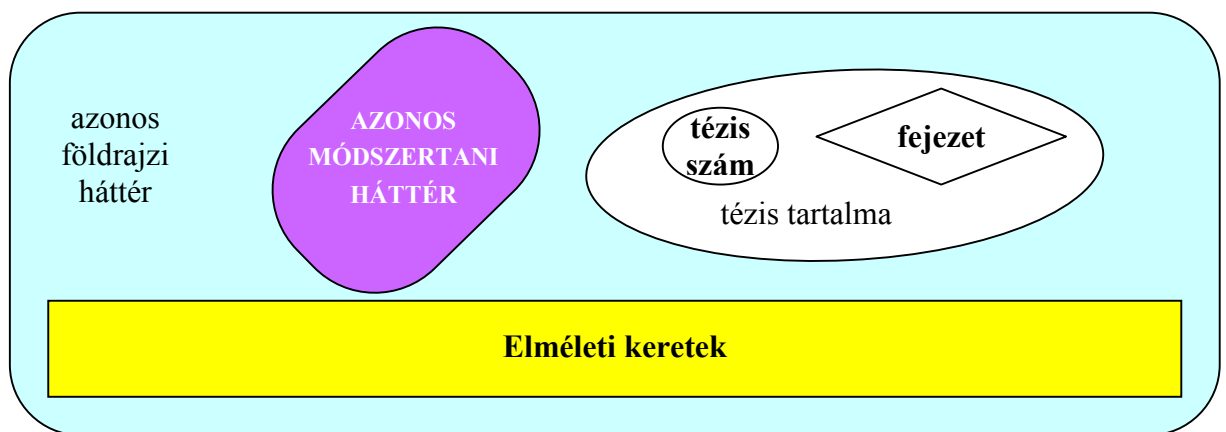
A 10. fejezet az öt választott ország élelmiszeriparát hasonlítja össze az FDI koncentrációs térképek földrajzi-komparatív kiterjesztésén alapuló, mélyreható, szakágazati szintű elemzés útján. Az összehasonlítást az FDI-koncentrációs térképek arculatát alakító tényezők meghatározása vezeti be. Ezt követi az országok élelmiszeripari privatizációjának kifejtése, majd élelmiszer-feldolgozó iparágainak egyenkénti klaszter-analízise. A fejezetet néhány kiemelt szakágazat horizontális FDI-koncentrációs térképen alapuló elemzése zárja le. A 10. fejezetben kerül sor a IV. tézis megállapításainak bizonyítására.



4. ábra. Az értekezés szerkezetének áttekintő ábrája







**4/a. ábra.** *Jelmagyarázat az értekezés szerkezetének áttekintő ábrájához*

Az értekezés szerkezetét, a részegységek közötti sematikus összefüggéseket a 4. ábra illusztrálja. A kiegészítő, 4/a. ábra az áttekintő ábrában használt alakzatok értelmezését segíti. A szögletes négyszögek az elméleti alapokat jelölik, míg az ovális rubrikákban található a tézisek/fejezetek rövid meghatározása. Az ábra ezek elrendezésével a tézisek egymáshoz való kapcsolódását, illetve az elméleti alaphoz viszonyított elhelyezkedését illusztrálja. A kerekített sarkú négyszögek egy-egy azonos háttérösszefüggés alapján – világgazdaság, KKE-régió –, vagy azonos módszertani megközelítés – FDI-koncentrációs térképek – fogják össze a kutatás részegységeit.

Az **V. rész** a magyar élelmiszeripari külföldi működő tőke hatását tárgyalja. A 11. fejezet a hatásokat az élelmiszer-vertikum összefüggésében fejti ki, a pozitív és negatív hatásokat veszi sorba a mezőgazdasági alapanyag-termelők, a hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók, valamint a fogyasztók vonatkozásában. Emellett kitér az élelmiszeripari külföldi tőke költségvetési kapcsolataira és regionális hatásaira is.

A 12. fejezetben kerül sor a külföldi tőke iparágon belüli hatásának elemzésére az élelmiszeripari feldolgozók sokaságának tulajdonszerkezet szerinti szegmentálásával, valamint a *teljesítmény-rés* módszerével. A 12. fejezet számításai igazolják az V. tézis állításait.

A *VI. rész* mindössze egy fejezetet, a következtetések fejezetét tartalmazza. A 13. fejezet az értekezés legfontosabb tudományos eredményeinek, újszerű megállapításainak tömör összefoglalása.

## **II. AZ ÉRTEKEZÉS ELMÉLETI KERETRENDSZERE, ALAPVETÉSEK**

### **3. AZ ÉRTEKEZÉS HELYE AZ *INDUSTRIAL ORGANISATION* ELMÉLET-RENDSZERÉBEN**

A dolgozat a felölelt kutatási témával és céljaival teljes egészében az *industrial organisation* (IO) azaz az iparági szervezetek elméletének kereteibe foglalható. A kutatási téma elhelyezéséhez és a dolgozat szerkezetének megértéséhez célszerű áttekinteni az IO elméletrendszer SCP-paradigmáját és fejlődésének fontosabb irányvonalait.

#### **3.1. A közgazdasági elméletek történeti háttere**

A történelemben a monopóliumok és a piaci befolyással rendelkező gazdasági szereplők létéről egész az ókorig visszanyúlóan rendelkezünk írásos bizonyítékokkal. A piacon elért befolyás a gazdasági tevékenység ismérvei és sajátosságai következtében ritkán oszlott meg egyenletesen a piac szereplői között.

A középkor monarchiái - miközben maguk is számos gazdasági tevékenység egyedüli gyakorlói és haszonélvezői voltak, - ajándékként osztották a monopoljogokat a nemeseknek, társaságoknak vagy éppen a feltalálóknak.

Az uralkodók XVIII. századra jellemző restriktív és átlátható kontrollra törekvő merkantilista politikáját az 1770-es években az angol ipari forradalom hulláma törte meg. Adam Smith a *”Nemzetek jóléte”* című munkájával ekkor alapozta meg a klasszikus közgazdaságtant, melyben a hangsúly a korábbi merkantilizmus ellenpontosításaképp a szabad versenyre esett. Ettől kezdve a verseny vált a klasszikus közgazdaságtan elméletét meghatározó és mozgó központi elemévé.

A XIX. században a szállítás, közlekedés és kommunikáció terén végbemenő forradalmi változások előbb nemzetivé, majd nemzetközivé tágították az addig lokális jelentőségű piacokat. Gyors fejlődésnek indultak a tőkepiacok és kialakult a közszolgáltatási szféra. Az iparágak fejlődésével és a piacok kiszélesedésével egyre intenzívebbé vált a

verseny. Az Egyesült Államokban megszilárdultak a vasúti és olajtársasági monopóliumok, velük együtt erősödött a köztudatban a nagyvállalatok piaci befolyásáról és méltánytalanul magas profitjáról kialakult kép.

A XIX. század végén a gazdasági folyamatokra adott válaszként virágzásnak indult a neoklasszikus közgazdaságtan. Gyorsan szélesedett és terjedt el a köztudatban a határhaszon és határtermelékenység, illetve azok rokon fogalmaira épülő elméletrendszer. A közgazdasági elemzések tartópilléreivé a versenyhelyzeten alapuló egyensúlyi modellek váltak. Ez idő tájt erősödött meg az a feltételezés, miszerint a piaci folyamatok egy társadalmi optimum pont felé vezetnek.

A XX. század közgazdasági elméleteinek alakulására nagy hatással voltak maguk a gazdasági és részben a politikai folyamatok. A gazdasági válságok idején felerősödtek a monopólium- és piaci befolyás ellenes hangok, míg a fellendülés idején a hangulat általában toleránsabbá vált. Az Egyesült Államokban nyomon követhető anti-monopolista szabályozás és a közgazdaságtanban kifejlődött irányzatok szabályszerű rendszerességgel fluktuáltak a gazdasági folyamatok függvényében (Shepherd, 1985). A közgazdaságtani elméletek története szempontjából rendkívül érdekes fejlődési útnak csak a jelentősebb lépcsőfokait tekintem át.

Az Egyesült Államokban a XIX. és a XX. század fordulóján három sajátos jelenség egybeesése volt megfigyelhető:

1. a piacok szerkezet a monopólium és a piaci befolyás növekedése felé tolódott,
2. egyre élesebben körvonalazódtak az IO-elméletrendszert megalapozó elgondolások,
3. és szigorú monopolelles szabályozás lépett életbe.

A fuzionálási hullámot és a monopolelles intézkedések sorát az I. világháború törte meg, majd a szabályozás hosszú szünet után az 1929-33-as gazdasági világválság folytán tért vissza felerősödött formában. A gazdasági problémák okozóivá ekkor a domináns vagy oligopol piaci szerkezet lépett elő. Az 1930-as években rakta le Chamberlain és Robinson az oligopolista árak elméletének alapjait.<sup>18</sup> A monopolelles politika az 1930-as években újratert nyert, majd a II. világháború azt újra visszafogta.

A világháború idején jelentette meg Schumpeter a monopóliumok védelmében kialakított koncepcióját, mely szerint az "a verseny kreatív folyamatainak szükséges része

---

<sup>18</sup> William Shepherd a "The Economics of Industrial Organization" (Iparági szervezettan közgazdaságtana) című könyvében a két szerző következő műveit emelte ki: Edward Chamberlin: *The Theory of Monopolistic Competition* (Cambridge, Harvard University Press, 1933) és Joan Robinson: *The Economics of Imperfect Competition* (London, Macmillan, 1933).

nem pedig a hatékony allokáció pusztá torzulása” (Shepherd 1985, 524. o.). Ezt a vonalat folytatta az 1940-es és 1950-es években a chicagói-iskola, melynek követői több tanulmányban igazolták a monopóliumok méretgazdaságosságból eredő előnyeit és a társadalomnak okozott elenyésző jóléti veszteséget.

A fuzionálási hullám az 1960-as években erősödött fel újra, majd az 1980-as években az egész addiginál erőteljesebben jelentkezett. A vállalategyesítési tendenciára adott válaszlépésként rendre felélénkült az Egyesült Államok monopólium-ellenes szabályozása.

Az 1990-es években kezdődött és napjainkban is folyó fuzionálási, vállalatfelvásárlási és vállalategyesítési hullám már a nemzetközi szintereken zajlik egy új gazdasági világjelenség, a globalizáció formájában. A globalizációt kiváltó és azt kísérő gazdasági jelenségek magyarázata a klasszikus közgazdaságtan által rendelkezésre álló elemzési módszerek kereteit már szétfeszítik, ezért az IO teória napjaink gazdasági jelenségeinek elemzéséhez méltán oly gyakran használt elméleti alap. Az IO teória fejlődési útjának rövid áttekintése ezt a relevanciát igazolja.

### **3.2. Az *Industrial Organisation* elmélet története**

Az IO közgazdasági elmélet a XIX. században a verseny idealista felfogásából kiinduló klasszikus közgazdaságtan mellé felállítandó alternatíva igényével, a tökéletlen piacok jelenségének felismerésével és tanulmányozásával fogant. Az IO elmélet érdemi megszületése a közgazdaságtan egy modern ágaként az 1930-as évekre tehető. A korábban felismert jelenségek, a monopolista, oligopolista piacok elmélete ekkor állt össze koherens egésszé. Az iparági koncentráció koncepciója és a koncentrációt mérő számítások egyszerre jelentek meg a teoretikus és a gyakorlati tanulmányokban. Az 1930-as évektől a piaci szerkezet gazdasági szereplőkre gyakorolt hatása általánosan elfogadottá vált. Az elméleti érdeklődés és kutatások középpontjában az iparág vette át a cég szerepét, a váltás mérföldkő jelentőségű a közgazdaságtani elméletek történetében. Az iparágak az azonos piacon tevékenykedő gazdasági szereplők csoportjaiként sajátos jellemzőkkel rendelkező egységekké szilárdultak. Az iparági szintű kutatási megközelítést tovább erősítették a Harvard Egyetemen kidolgozott iparági esettanulmány módszerek.

Az IO elmélet története szempontjából kiemelkedik Bain munkássága, aki többek között továbbfejlesztette az oligopolista piacok elméletét és megalkotta a potenciális versenytársak belépési korlátjainak koncepcióját.<sup>19</sup> Az 1960-as évekre kikristályosodtak a piaci szerkezet elméleti alkotórészei: piaci részesedések, koncentráció, belépési korlátok, vertikális befolyás. Empirikus tanulmányok egész sora tűzte ki céljául a jelenségek közötti összefüggések keresését.

Az IO-elmélet legújabb történetének jelentős kontribútora, Porter alkotta meg többek között az iparági versenyképességet nemzetközi szinten összehasonlító módszerek koncepcióját.<sup>20</sup> Az IO elméletrendszer ugyancsak közelmúltbeli fejlődésének fontos irányát adják a nemzetközi gazdasági aktivitást, a vállaltok multinacionalizálódását, a tőkepiacok felélénkülését és a globalizáció erősödését magyarázó elméletek.<sup>21</sup> Ugyanezen rendszernek lépezik részét a tökéletlen piacokat feltételező FDI elméletek, melyekről a 4.1.2. pontban esik részletesen szó.

### **3.3. Az *Industrial Organisation* elmélet főbb áramlatai**

Az IO elmélet az iparágakat a "structure-conduct-performance" alapvető összefüggés szerint kutatja, a koncepciót a szakirodalomban SCP-paradigmának nevezik. Az alkotóelemek definíciója a következő:

- ❑ Structure = (piaci) szerkezet; egy adott iparág vagy szakágazat strukturális jellemzőit foglalja magába.
- ❑ Conduct = működés; a vizsgált iparág vagy szakágazat szereplőinek működését, piaci viselkedését<sup>22</sup> és stratégiáját öleli fel.
- ❑ Performance = teljesítmény; ez a részelem tartalmazza az iparág teljesítőképességét, eredményeit, hatékonyságát. A gyakorlati elemző tanulmányok a vizsgált iparágra vagy szakágazat szereplőinek teljesítményét mérő és elemző indikátorokat használnak.

---

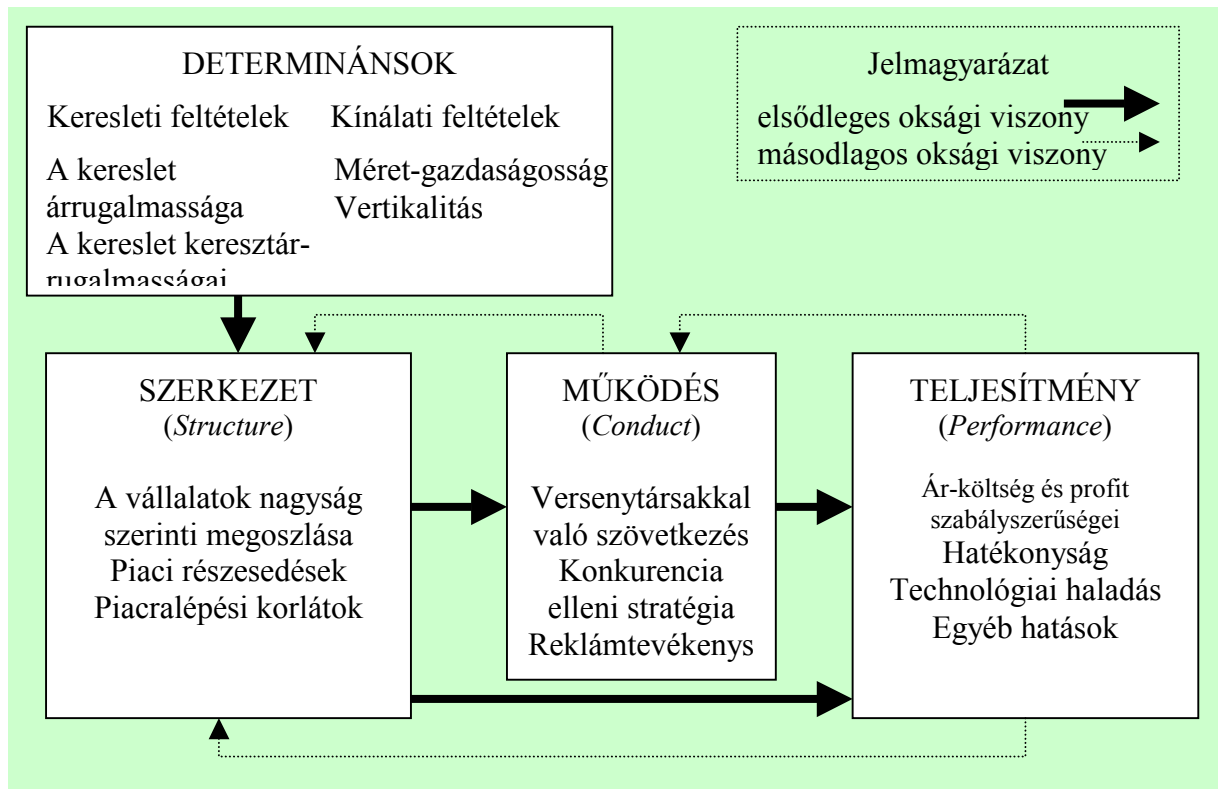
<sup>19</sup> Joe Bain az IO teória fejlődése szempontjából két legjelentősebb műve: *Barriers to New Competition* (Cambridge, Massachussets, Harvard University Press, 1956) és *Industrial Organization* (New York, Wiley, 1968).

<sup>20</sup> Michael Porter ezzel kapcsolatban legismertebb művei: *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (1980) és *The Competitive Advantage of Nations* (1990).

<sup>21</sup> E téren Stephen Hymer, John Dunning és Richard Caves munkássága érdemel kiemelést, az ő szerepükre az FDI elméletek kifejtése során térek vissza

<sup>22</sup> Az IO szakirodalma a paradigma "conduct" elemét elvétve a "behavior" – viselkedés szóval helyettesíti.

5. ábra. Az IO-elmélet alapvető logikai rendszere. Forrás: Shepherd, 1985, 6. o.



Az elmélet fő áramlatának nézete szerint az ok-okozati viszony a szerkezet felől halad a teljesítmény felé (5. ábra). Mindenkor a piaci szerkezet befolyásolja a vállalatok döntéseit, így viselkedését is piacon. A piaci szerkezet és a vállalatok viselkedése azután együttesen hatnak az iparág teljesítményére, mely a vállalatok áraiban, költségcsökkentő hatékonyságukban, innovációs tevékenységükben stb. tükröződik. Természetesen fordított irányú oksági viszony is létezik, melyeket a szaggatott nyilak jeleznek: egy jó teljesítményt, magas profitot felmutató vállalat például jó eséllyel növelheti piaci részesedését. Az ellentétes oksági irányok létezését még a fő áramlathoz tartozó iskola követői sem tagadják, ám az általuk vázolt viszonyban a piaci szerkezet bír a legnagyobb hatóerővel. A fő áramlat követőit ezért **strukturális**nak is szokás nevezni. A kutatások irányvonalát a következő összefüggésre építik:

$$\text{Profitráta}_i = f(\text{Piacrészesedés}_i, \text{Koncentráció}_j, \text{Piacra lépési korlátok}_j, \text{Növekedési ráta}_i)$$

ahol  $i$  a vállalati  $j$  pedig az iparági szintet jelzi.

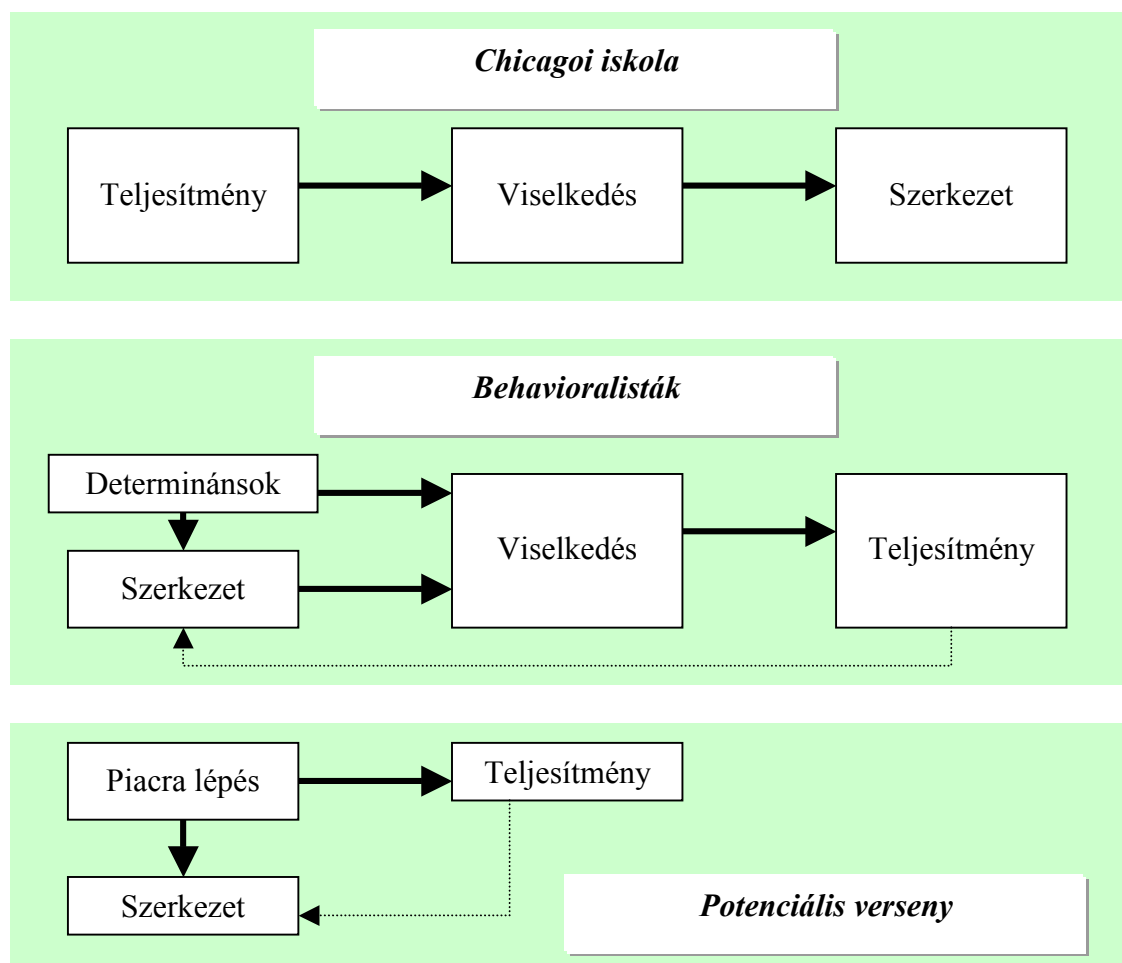


A *chicagoi-iskola* követői a fő áramlattal éppen ellentétes irányvonalat képviselnek. Szerintük minden egyes cég teljesítménye a meghatározója piacon elfoglalt helyének. Az iskolához tartozó kutatók valójában minden piaci befolyást, így a monopóliumot is a cégek egyfajta felsőbbrendű teljesítményének tudják be. Értelmezésükben a fő áramlatnál ismertetett összefüggés lényegesen módosul:

$$\text{Piaci részesedés}_{ij} = f(\text{Profitráta}_i, \text{Viselkedés}_j, \text{Külső feltételek}_j)$$

A chicagoi-iskola liberális nézeteinek komoly gazdaságpolitikai vonatkozásai is vannak. Érvelésükből kiindulva ugyanis a piaci befolyásvégletes megnyilvánulása, a monopólium nemhogy káros lenne, de minden versenytársánál jobb teljesítményével megérdemelten vívja ki és élvezi domináns piaci pozícióját.

**6. ábra.** Az IO fő áramlatától eltérő iskolák nézetei az oksági viszonyok szerint. Forrás: Shepherd, 1985, 9. o.



A **behavioralisták** az oksági viszonyok egy sajátos variánsát képviselik. Nézetük szerint nem a piaci szerkezet, nem is a teljesítmény, hanem a vállalatok viselkedése az összefüggések igazi mozgatóereje. Ez főleg a piaci befolyással bíró vállalatok viselkedésére vonatkozik, hiszen a piaci szerkezet jelentősen más formát ölthet, ha a piaci vezetők szövetkeznek egymással, vagy ha agresszív piaci stratégiát folytatnak.

A **potenciális verseny képviselői** szerint mind a piaci szerkezet, mind pedig a teljesítmény alakulása egy külső tényező, a piacra lépés alá van rendelve. Ennek az áramlatnak a követői azt hangsúlyozzák, hogy a potenciálisan piacra lépők jelentik a fő hatóerőt, melyet csak a piacra lépés korlátjai határolnak be. Ha a korlátok alacsonyak, akkor nem mérvadó a piacon lévők részesedése, vagy viselkedése, az újonnan belépők ezt rövid idő alatt megváltoztathatják.

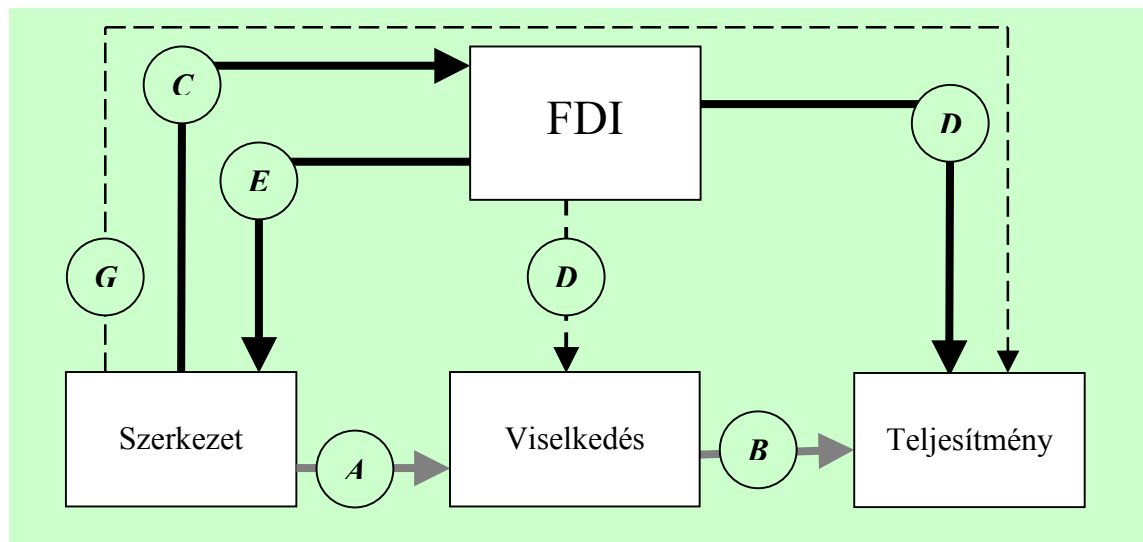
### 3.4. A kutatás irányai az SCP- paradigma oksági rendszerében

A fenti iskolák nézeteinek ismertetése elengedhetetlen az értekezésben vizsgált oksági viszonyok elméleti alapjainak megértéséhez. A külföldi működő tőkét egy külső tényezőnek (determinánsnak) foghatjuk fel, mely az SCP láncolat valamennyi eleméhez kapcsolódik (7. ábra).

A piaci szerkezet külföldi működő tőkét vonzó és szakágazati megoszlását irányító szerepe a kutatás egyik kiemelt témája, az erre vonatkozó elemzés a II. tételben található (az ábrán ezt a **C** jelű oksági viszony jelzi). Hasonló fontossággal bír a külföldi tulajdon iparági és ágazati teljesítményre gyakorolt hatása, melynek vizsgálati módszerét az V. tétel írja le (az ábrán a **D** jelű oksági viszony).

Az IO-elmélet és az FDI szakirodalmában bőséggel található empirikus bizonyíték a vizsgálat fő vonalát képező két ok-okozati irány fordítottjainak érvényességére is. A piaci szerkezet és külföldi tőke kapcsolatában ez látványosan merül fel a III. tétel klaszter-analízisének nyomán készített pontdiagramok elemzésénél. Rendkívül fontos az **E** jelű oksági irány tesztelése is, illetve annak feltárása, hogy a **C** és **E** irányokból melyik a meghatározóbb. Az ábrán szaggatott nyilakkal jelölt **F** és **G** összefüggések meglétére csak utalást teszek, konkrét számszerűsítésére az értekezés nem vállalkozik.

7. ábra. Az értekezésben vizsgált oksági összefüggések iránya



Az SCP-paradigma elemei közül az értekezés csak marginálisan foglalkozik a vállalati viselkedéssel, részben azért, mert az értekezés által képviselt kauzális viszonyrendszerben csak a szerkezet teljesítményre gyakorolt hatásának továbbítójaként szerepel, részben pedig azért, mert a viselkedés klasszikus alkotórészeiről (vállalati reklámköltségek, kutatás-fejlesztés aránya) nem léteznek a magyar élelmiszer-feldolgozókra vonatkozó adatok.

Az eddigi tárgyalásból nyilvánvaló, hogy *az értekezés* vizsgálati prioritásai szempontjából elsősorban *az SCP-paradigma strukturalista és potenciális verseny felfogásaival hozható rokonságba*. A kiindulási alap az SCP-elemek fő áramlat szerinti *ok-okozati sorrendje*, míg *az FDI elemét az értekezés egy, a külföldi tőkét fogadó ország új piacra lépőjeként értelmezi*.

## 4. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKE KÖZGAZDASÁGI IRODALMÁNAK ÁTTEKINTÉSE

### 4.1. FDI elméletek

A külföldi működő tőkével foglalkozó elméletek igen szerteágazóak, a szakirodalomban többféle csoportosítással lehet találkozni. A legszélesebb megközelítés az elméleteket két nagy csoportra bontja: a befektetések *determinánsaival* illetve *hatásaival* foglalkozókra.<sup>23</sup>

Az alábbiakban a tőkemozgás indítékait vizsgáló FDI elméletek részletes számbavételére kerül sor. Cantwell (1991) szerint az empirikus tanulmányok a tőkemozgás indítékait három szinten elemzik:

- ◆ makrogazdasági szinten: a széles értelemben vett nemzetközi tendenciákat,
- ◆ mezogazdasági szinten: a vállalatok közötti interakciókat iparágak vagy szakágazatok vonatkozásában,
- ◆ és mikrogazdasági szinten: az egyes vállalatok külföldi befektetéseit és növekedését.

Az első csoportba tartozó tanulmányok a kereskedelmi elméletekre támaszkodnak, a középső szinten végzett kutatásokhoz az iparági szervezetek elmélete (IO), a játékelmélet vagy innováció-elméletek adják a teoretikus kereteket, míg a mikro-szintű elemzések általában a vállalat teóriájára építkeznek. Az elemzések szintjének behatárolása az FDI esetében fontos szempont, hiszen az alkalmazott elméleti módszerek gyakran maguk is alakítják a probléma körülhatárolását.

A legújabb elméletek megjelenésekor megfigyelhető a múltbeli teóriák szintetizálására való törekvés, a hangsúly az országos szintű megközelítésről egyre inkább áthelyeződik a vállalat és iparágak viselkedésére. A teoretikusok szerint a cég-specifikus előnyök szükséges, de nem elégséges feltételei a külföldi működő tőkebefektetéseknek (Caves 1996).

A szellemi eszközök szükségszerűsége az FDI mikroökonómiai jellemzőiből ered. Empirikus tanulmányok kimutatták, hogy a csúcstechnológiával rendelkező, illetve kutatás-

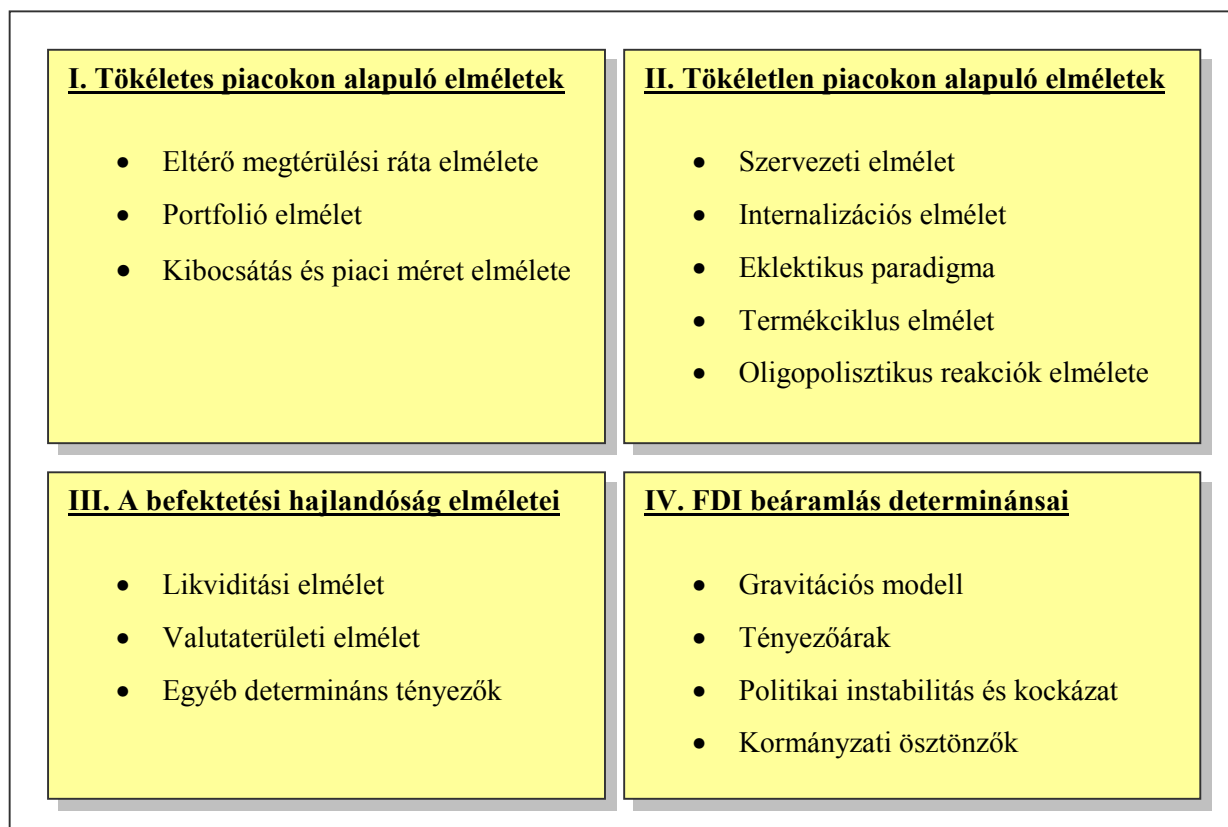
---

<sup>23</sup> Az FDI hatásaival foglalkozó irodalom valójában nem elméletek, hanem a hatásokat számszerűsítő empirikus tanulmányok összessége, melyeket a 12.1. alfejezetben részletezek.

fejlesztést intenzíven folytató cégeknek az átlagnál erősebb indíttatásuk van külföldi termelési kapacitások beindítására. Eggyel magasabb szinten, azok az iparágak, melyeket nagyarányú kutatás-fejlesztés, magas marketing költségek, tudományos és műszaki dolgozók magas hányada, továbbá gyakori termékújítások és differenciálás jellemez, általában nagy valószínűséggel tartalmaznak multinacionális vállalatokat.

A 8. ábrán látható csoportosítást Agarwal óta többen alkalmazták az FDI elméletek tárgyalására. Az I. csoportba azok a hipotézisek tartoznak, melyek a tényező és termékpiacokon tökéletes vagy közel tökéletes versenyt feltételeznek. A II. csoportba tartozó elméletek a piac tökéletlenségét veszik adottnak, közös sajátosságuk továbbá annak feltételezése, hogy a befektetést végző vállalat egy vagy több aspektusban komparatív előnyökkel rendelkezik versenytársaival szemben. A II. csoportban kapnak helyet az IO elméleti rendszerébe illeszkedő FDI koncepciók. A III. csoport elméletei a befektetést végző ország, iparág vagy vállalat befektetési hajlandóságával foglalkoznak. A IV. FDI elmélet-kategória a fogadó ország vagy iparág szempontjából vizsgált tőkevonzó motivációs tényezők elemzését végző módszerek és hipotézisek gyűjtőcsoportja.

8. ábra. *Az FDI vonatkozású elméletek csoportosítása (Megjegyzés: az ábra Agarwal (1980), Lizondo (1993) és Borsos-Torstila (1999) kategóriáinak adaptálása, illetve továbbfejlesztése.)*



#### 4.1.1. Tökéletes piacokon alapuló elméletek

Az *eltérő megtérülési ráta elmélete* a vállalatok profitmaximalizáló stratégiájából indul ki. A cégek azt értékelik, hogy a pótlólagosan befektetett tőke hol eredményez magasabb megtérülést. Ha a megtérülési várakozások külföldön magasabbak, mint a hazai gazdasági környezetben, a céget ez külföldi befektetésre ösztönzi.

Ez az elmélet az 1950-es években virágzott, amikor az USA európai befektetései gyorsan növekedtek. Ekkor még az európai feldolgozó szektorok megtérülési rátái rendre az USA-beli ráták fölött voltak. Az elmélet szempontjából az 1960-as évek történései azonban már megmagyarázhatatlanná váltak. Ekkor ugyanis az európai megtérülési ráták az USA-beli megfelelőik alá zuhantak, ugyanakkor hasonló intenzitással folytatódtak az amerikai befektetések.

Az eltérő megtérülési ráták elmélete kevés empirikus megerősítést kapott, elsősorban a profitvárakozások mérésének statisztikai problémája miatt. A jövőbeni profitrátákról rendkívül nehéz az adatok beszerzése. A koncepció további hiányosságairól tanúskodik, hogy az elmélet egy adott országra azonos megtérülési rátát feltételez. Az érvelés, amely szerint az alacsonyabb megtérülési rátával rendelkező országból a magasabb rátával bíró felé áramlik a tőke, képtelen a kétirányú tőke mozgás magyarázatára, mint ahogy nem tudja megvilágítani az iparágak vagy szakágazatok közötti egyenetlen tőke megoszlást sem. Az elmélet ezért Lizondo (1993, p. 87.) szerint nem képes az FDI áramlatok determinánsainak kielégítő meghatározására.

Mivel a megtérülés önmagában nem tűnt elégséges magyarázatnak, a figyelem ezután a kockázatra irányult. A *portfólió elmélet* érvelése szerint a megtérülési várakozások mellett az investor cég a kockázat ténye is motiválja. A kockázat csökkentése érdekében befektetéseit több ország között osztja el, azaz vállalati szinten egy nemzetközi portfóliót képez. Más szóval a befektetés a megtérülés pozitív és a kockázat negatív függvénye. Formálisan a teóriát Tobin és Markowitz állították fel az 1950-es évek végén. Az előzőhöz hasonlóan ez az elmélet sem kapott elegendő empirikus bizonyítást, a kockázat mérése ugyanis még nehezebb feladat, mint a profitráta-várakozásoké.

Az előző elmélettel szemben a portfólió elmélet már képes magyarázatot adni a két ország közötti kétirányú FDI áramlásra, de még mindig nem világítja meg a befektetések iparági vagy szakágazati preferenciáit.

A *kibocsátás és piaci méret elmélet* egyszerre mindkét vége felől közelíti a befektetés folyamatát. Kibocsátáson a befektető vállalat árbevétel szerinti nagyságát érti, míg piaci méreten a fogadó ország vagy iparág potenciális felvevő piacát. Bár a koncepció teoretikus alapjai kidolgozatlanok maradtak, a fogadó ország mérete a gravitációs modellben és számos empirikus tanulmányban is szerepel az FDI mozgását magyarázó tényezőként.

#### 4.1.2. A tökéletlen piacokon alapuló elméletek

Az eddig ismertett elméletek figyelmen kívül hagyták a piac lehetséges torzulásait. A XX. században a piaci szerkezetek rohamos átalakulásával a közgazdasági elméletek egyre inkább számoltak a termelési tényező- és termékpiacok tökéletlenségével.

A külföldi tőkebefektetések szempontjából a piac kétféle torzulása bír döntő fontossággal: (1) a tökéletlen piaci szerkezet és (2) a tökéletlen tranzakciós költségek (Lizondo 1993, p. 90.). A piaci szerkezet tökéletlenségei a multinacionális cégek piaci befolyását erősítik. Hátterükben a méretgazdaságosságból, "know-how"-ból, elosztási hálózatból és termékdifferenciálásból származó előnyök húzódnak. A tranzakciós költségek a multinacionális cégeket a külső tranzakciók vállalaton belülivé tételére ösztönzik. A tökéletlen piacokat feltételező FDI elméletek kialakulásának folyamatát illusztrálja a 9. ábra.

Nagyhatású doktori disszertációjában Hymer (1976) ismerte fel elsőként azt, hogy a piaci szerkezet és a vállalatok sajátosságai kulcsszerepet játszanak a működő tőkebefektetések nemzetközi áramlásában. Hymer *szervezeti elméletét* Kindleberger fejlesztette tovább. Érvelésük kiindulópontja az a tény, hogy a külföldi befektetőt egy adott ország piacán a helyi konkurencia viszonylatában számos hátrány sújtja: intézményi, jogi, kulturális és nyelvi különbségek, a távolság, az eltérő műszaki szabványok és fogyasztói preferenciák vagy éppen a helyi piacok hiányos ismerete. A hátrányok a befektető számára pótlólagos költségeket jelentenek.

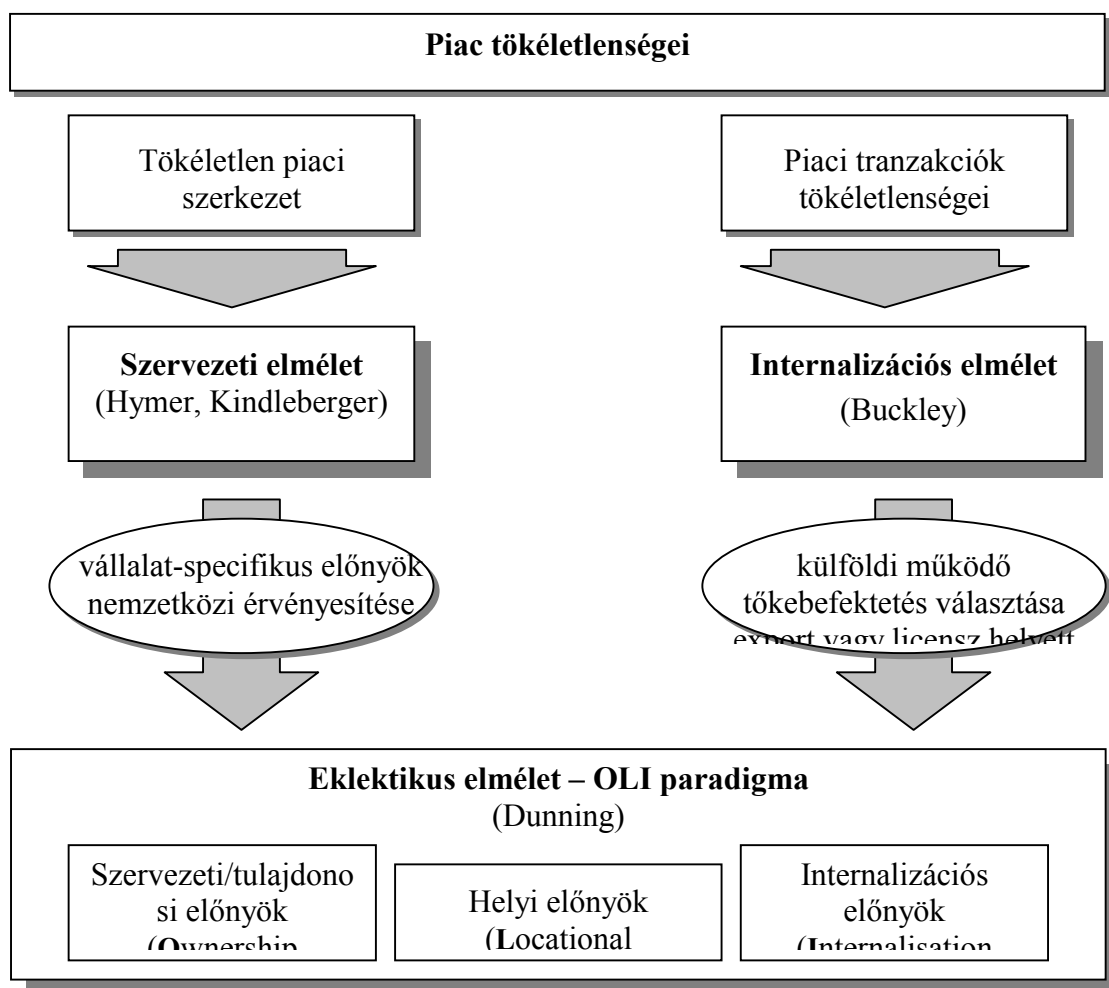
Amennyiben a külföldi cég mégis befektetésre szánja el magát, akkor olyan meghatározott előnyöknek van birtokában, melyek segítségével a hátrányokat ellensúlyozhatja, és valójában versenyelőnyre tehet szert. Ezek általában olyan előnyök, melyek kifejezetten egy adott cégre jellemzőek, és a vállalati kereteken belül könnyen transzferálhatók, akár nagy távolságra is; mindenekelőtt a cég saját humán erőforrásaiban, védjegyekben, eljárásokban, specifikus műszaki ismeretekben vagy módszerekben esetleg a cég hírnevében testesülhetnek meg. Mindamellet előnyt jelenthet olyan átfogó módszerek

magasabb szintű ismerete és használata is, mint a vezetés-szervezés, marketing vagy logisztika.

Graham és Krugman (1989) a szervezeti elméletet az Egyesült Államok tőkepiacainak magyarázatára is felhasználták. Érvelésük szerint az 1970-es évek elején az USA-beli cégek a technológia és vezetés-szervezés aspektusaiban felülmúlták európai versenytársaikat. Az Egyesült Államokba ezért ekkor viszonylag kevés működő tőke áramlott, a kiáramlás viszont annál erőteljesebb volt. Két évtized elteltével a tendencia kiegyenlítődött; az USA-beli cégek elvesztették korábbi fölényüket az európai cégekkel szemben, ennél fogva a kétirányú tőkemozgás is kiegyenlítettebbé vált.

A cég-specifikus előnyök magyarázatot adnak ugyan arra, hogy mi teszi a vállalatokat versenyképesé a hazai és külföldi piacokon, nem képesek viszont megindokolni a cégek választását az export, a licensz-megállapodások, illetve a tőkebefektetések között. Az alternatívák közti választás okainak felderítésére az internalizációs elmélet tett kísérletet.

**9. ábra.** *Az IO-teória FDI elméleteinek fejlődési sémája*





Az **internalizációs elmélet** a külföldi működő tőkebefektetések létét azzal magyarázza, hogy a cégek piaci tranzakcióikat "internalizálják", azaz felcserélik belső tranzakciókra. Buckley és Casson interpretálásában a vállalatok ilyen törekvését a félkész termékek és inputok piacainak tökéletlensége motiválja. Az FDI internalizációs elmélete szorosan kapcsolódik a cég teóriájához, mely a "miért léteznek a cégek" egyszerű kérdésfeltevéséből született. A válasz szerint bizonyos tranzakciók sokkal hatékonyabban működnek egy cég belső folyamataiként, mint a piac szervezésében. A modern üzleti vállalkozás a termelésen és/vagy szolgáltatás előállításán kívül számos egyéb tranzakció rendszeres végzését igényli (marketing, kutatás és fejlesztés, a humán erőforrások fejlesztése), melyekhez meghatározott inputok szükségesek.

A külföldi befektetések esetén a cégek tulajdonképpen a túlságosan költségesnek ítélt nemzetközi tranzakciókat internalizálják, ez a jelenség a magyarázata egyben a multinacionális vállalatok létezésének is.<sup>24</sup> Az internalizációs elmélet bírálói szerint az okfejtés túl általános, nem alkalmas konkrét kutatások elvégzésére. Empirikus felhasználását valóban jelentősen nehezíti a tranzakciós költségek mérésének problémája.

Az egyes FDI elméletek hiányosságainak kiküszöbölése érdekében Dunning három FDI elmélet: Hymer piaci szerkezeti elmélete, az internalizációs elmélet és a lokációs elmélet álláspontjait integrálta. A közelmúlt FDI irodalmában talán legnépszerűbbé vált, de minden esetre leggyakrabban idézett koncepció **eklektikus elmélet** néven vált ismertté. Dunning (1985) szerint a külföldi tőkebefektetés megvalósulásához három feltétel teljesülése szükséges:

1. A befektető vállalatnak a versenytársakkal szemben specifikus tulajdonosi előnyökkel kell rendelkeznie (*ownership advantages*).
2. A vállalat számára a befektetés előnyösebb kell, hogy legyen az export vagy licenz-megállapodás alternatíváinál (*internalisation advantages*).
3. A fenti előnyök használata a termelési tényezők helyi piacán elérhető inputok kombinációjával eredményesebb kell, hogy legyen, mint a hazai inputokkal kombinált termelés, hiszen egyébként a külpiacok ellátása exportból is történhetne (*locational advantages*).

---

<sup>24</sup> Érdemes észrevenni, hogy az internalizációs elmélet nem más, mint az 1930-as évekből származó cég teóriájának nemzetközi szintre történő kiterjesztése. Ahogyan a cég létezését belső működésének piaci tranzakciókkal szembeni fölényéből vezették le, ugyanúgy a multinacionális cégek létjogosultságát a szélesebb nemzetközi piacok költséges tranzakcióinak internalizálásából magyarázzák.

Az eklektikus elméletet elég általános koncepciónak tartják ahhoz, hogy elméletileg akár valamennyi külföldi tőkebefektetéssel foglalkozó elemzés alapjául szolgáljon. Kiegészítésül a Dunning megemlíti, hogy a tőkebefektetés feltételeként szereplő előnyök (angol megfelelőiből képzett mozaikszóval OLI) a helytől és időszaktól függően változhatnak.

A **termékciklusok elméletének** kidolgozása Vernon (1966) nevéhez fűződik, aki a koncepcióval az USA-beli multinacionális vállalatok háború utáni nemzetközi terjeszkedését magyarázta. Az elmélet szerint minden termék életciklusa egy innovációs szakasszal kezdődik. Amikor az értékesítési lehetőségeket az új termékkel a hazai piacon teljesen kihasználták, a multinacionális vállalatok a piacvesztéstől való félelmükben megkezdik a termék tőkebefektetések általi külföldre orientálását. Agarwal (1980) empirikus tanulmányok egész sorát említi, amelyek a termékciklus elméletet konkrét, kanadai, USA-beli, német és brit példákkal bizonyítják.

Bár Vernon későbbi műveiben még az elmélet általánosíthatósága mellett érvelt, kiterjesztve érvényességét az összes fejlett ország működő tőkebefektetéseire, maga is elismerte, hogy a termékciklus elmélet az FDI jellemzőit a vállalatok egyetlen döntési momentumára szűkíti, ezért a tőkeáramlást leegyszerűsítve fogja fel (Vernon 1979).

Az **oligopolista reakciók elméletét** Frederick Knickerbocker alkotta meg doktori disszertációjában. Az elmélet lényege, hogy a külföldre befektető multinacionális vállalatok külföldi befektetései a versenytársak investícióira adott válaszlépéseként értelmezhetők. Knickerbocker (1973, p. 192.) az USA-központú oligopol piac-szerkezetben működő multinacionális vállalatok háború utáni nemzetközi beruházásait elemezve megállapítja, hogy a vállalatok azonos ágazatba történő befektetései szűk időintervallumban követik egymást. A jelenség kvantifikálására három, öt, és hétéves ún. *piacra lépési koncentrációs indexeket* (*entry concentration index*, ECI) számolt 23 befektetési célország esetében. Az ECI értékei az iparáganként csoportosított USA-beli külföldi befektetések időben és térben való koncentrálódásának jelzőszáma. Knickerbocker statisztikailag szignifikáns korrelációt mutatott ki az iparágak hazai, USA-beli koncentrációja és az ECI értékek között, amit úgy értelmezett, hogy a befektetési válaszlépések tendenciája az oligopolista piacok szereplőinek fő jellemzője.

Knickerbocker elméletét később többek között Flowers tesztelte az USA-ba irányuló kanadai és európai FDI adataival, értekezésében az egyazon iparágba irányuló külföldi tőke és a befektető országok vonatkozó iparági koncentrációs együttthatói között talált szoros

statisztikai összefüggést (Agarwal 1980, p. 753). Az oligopolisztikus reakciók elmélet legnagyobb hiányosságának azt tartják, hogy képtelen megmagyarázni a piacvezető vállalat kezdő külföldi befektetésének okát, melyre a versenytársak válaszlépéseikkel reagálnak.

Az FDI elméletek közül az *industrial organisation* talaján fogant koncepciók találtak a közgazdasági irodalomban a legszélesebb támogató táborra. Lizondo (1993, p. 107.) érvelése szerint a közvetlen működő tőkebefektetések lényegi sajátossága a külföldi divízió közvetlen irányítására törekvés, mely nem magyarázható meg a tökéletes piacon alapuló FDI elméletek eszköztárával. A külföldi működő tőkebefektetések elemzésére az *industrial organisation* mellett a *cég teóriája* nyújtanak szilárd alapokat.<sup>25</sup> Tekintettel arra, hogy jelen kutatás körébe szinte kizárólag a közvetlen működő tőkebefektetések tartoznak, az értekezés szempontjából a piac tökéletlenségein alapuló, és az *industrial organisation* terminológiáját használó FDI elméletek bírnak jelentőséggel.

#### 4.1.3. A befektetési hajlandóság és az FDI determinánsok elméletei

Az előbb ismertetett súlypontozás miatt az FDI elméletek további két csoportjának ismertetésére csak legfontosabb jellemzőinek erejéig kerül sor. A befektetési hajlandóságot a **likviditási elmélet** a vállalat megtermelt belső forrásaival magyarázza. Az elmélet azon a feltevésen alapul, hogy egy vállalat számára a külső forrásokhoz képest a belső források általában olcsóbbak, így azokkal finanszírozzák külföldi befektetéseiket.

A **valutaterület elmélet** a külföldi befektetések okait a nemzeti valuták egymáshoz viszonyított erejében látja. Az elmélet, bár egyirányú tőkeáramlás esetén igaz lehet, nem képes magyarázatot adni az országok közötti kétirányú tőkeáramlás okaira.

Az FDI determinánsok lényegében az országok közötti tőkeáramlást mozgó tényezők, melyeknek tesztelését a külföldi tőkével foglalkozó empirikus tanulmányok folyamatosan végzik. Az FDI determinánsok magyarázó ereje függ a mindenkor befektetés időpontjától, a fogadó ország sajátosságaitól, a regionális- és a világgazdaság körülményeitől, valamint egyéb tényezőktől.

---

<sup>25</sup> Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy a külföldi befektetések közvetlen tőkebefektetésekből és portfólió befektetésekből tevődnek össze. Az összes külföldi tőkemozgáson belül a portfólió tőkebefektetések alakulását más FDI elméletek már esetenként megbízhatóbban magyarázhatják.

Az FDI determinánsainak körét vizsgáló elméletek közül az egyik legkoherensebb a **gravitációs modell**, melynek első alkalmazása Linnemann (1966) nevéhez fűződik. Linnemann a módszert eredetileg a bilaterális kereskedelmi kapcsolatok elemzésére használta. A koncepció azon az összefüggésen alapul, mely szerint egy ország súlyát a nemzetközi kereskedelmi folyamatokban nagysága, gazdasági összeteljesítménye, népessége, valamint az országok közötti távolságok határozzák meg. A hagyományos kereskedelemre az összefüggést már korán bizonyították; a módszer ezután terjedt el és bizonyult használhatónak a külföldi működő tőke földrajzi eloszlását vizsgáló empirikus tanulmányokban is (Brenton *et. al.*, 1998).

## 4.2. KKE régióról írt FDI tanulmányok irodalma

A közép- és kelet-európai régióba irányuló külföldi működő tőkebefektetéseknek kiterjedt nemzetközi irodalma van. A témával foglalkozó tanulmányok többféle módon csoportosíthatók. Pye (1995) a leíró tanulmányok és a felmérésen alapuló kutatások között tesz különbséget. Szanyi (1998, p. 28-29.) az irodalmat három nagy csoportra osztja: (1) esettanulmányok, (2) körkérdéses felmérések, (3) nemzeti szintű adatbázisokon alapuló tanulmányok.

A két említett csoportosítási forma azt bizonyítja, hogy az FDI irodalom kategorizálásában nagy szerepet kap a tanulmányok által használt módszertan. A KKE régióba irányuló FDI irodalmának szemlére vételéhez az értekezésben három csoportot különítek el, melyek kialakítása szintén elsődlegesen az alkalmazott módszertan ismerve alapján történik:

1. **Elemző-leíró tanulmányok.** Ezek képezik az FDI irodalom legkiterjedtebb csoportját, a tanulmányok e köre általában a beáramló külföldi működő tőke állományának alakulását, különböző szempontok szerint, a nemzetgazdasági, nemzetközi adatbázisokra támaszkodva végzi. Az alkalmazott módszer a verbális kifejtés, a megállapítások néhány tanulmányban meglehetősen általános szinten maradnak.
2. **Kérdőíves felmérések.** A kérdőíveken alapuló tanulmányok szerzői a külföldi befektetők, vagy azok KKE-i leányvállalatai között végzett felmérések segítségével generálnak saját adatbázist. A kutatók az így kapott vállalati szintű, elsődleges információt különböző szempontok szerint aggregálva teszik meg következtetéseiket.

3. **Empirikus tanulmányok.** Az elemzések makro- vagy mikro-szintű adatbázisokat felhasználva, statisztikai, ökonometriai módszerekkel dolgoznak, modelleket konstruálnak, az így kapott eredmények alapján hozzák közgazdasági következtetéseiket.

Az alkalmazott módszertan fő ismervén kívül a régióba áramló külföldi működő tőkével foglalkozó tanulmányok *földrajzi lefedettség*, *iparági specializáltság*, illetve a *kutatás tárgya* alapján csoportosíthatók tovább:

1. **Földrajzi lefedettség** szerint megkülönböztethetünk (1) egész Közép- és Kelet-Európával, (2) a régió egy ország-csoportjával, illetve (3) a régió egy adott országával foglalkozó FDI tanulmányokat.
2. Közép- és Kelet-Európa FDI irodalmában ritkán fordulnak elő **iparág-specifikus** tanulmányok. Az ágazat-orientált elemzések nagy része a feldolgozóiparba érkező befektetésekre irányul, melyek rendszerint érintik az iparágak közötti eltérő tendenciákat. Az értekezésben figyelmünket az iparág-szintű irodalomnak kizárólag az élelmiszeripari külföldi működő tőkével foglalkozó részére korlátozzuk.
3. A **kutatás tárgya** szerinti csoportosításban a tanulmányok a fogadó országban vagy ország csoportban a külföldi működő tőke két aspektusát tűzhetik kutatásuk céljául:
  - ◆ a külföldi működő tőke determinánsait,
  - ◆ a külföldi működő tőke hatását.

Az FDI determinánsok tovább bonthatók a külföldi tőkét ösztönző és visszafogó tényezőkre: motivációkra és akadályokra.

Bár a most következő irodalmi áttekintésben a tanulmányokat elsődlegesen az alkalmazott módszerek alapján kerülnek csoportosításom, ahol fontosságuk, vagy a tárgyalás menete megkívánja, a további csoportosítási ismérvek szerinti hovatarozásukról is szó esik.

#### 4.2.1. Elemző-leíró tanulmányok

Az elemző-leíró tanulmányok rendszerint a külföldi működő tőkebeáramlás évenkénti nagyságát, a kumulált tőkeállomány alakulását dokumentálják. Leggyakoribb földrajzi lefedettségük az egész KKE régió, szerzőik nem ritkán nemzetközi szervezetek (Világbank, OECD, UNCTAD, IMF). Földrajzi lefedettség alapján a második legnagyobb csoport az ország-tanulmányok, melyek készítői gyakorta nyugat-európai pénzügyi-, és befektetési

intézetek vagy a kelet-európai országok fejlesztési hivatalai, államigazgatási szervei. Mind az Európai Unió mind a KKE országok közgazdasági kutatóintézetei rendszeresen készítenek elemzéseket a régióba irányuló külföldi működő tőkebefektetésekről.

Nyugat- és Kelet-Európában szép számmal készülnek önálló elemző-leíró tanulmányok is, ezek azonban általában egy szűkebb országsoportra vagy egy adott országra koncentrálnak.<sup>26</sup> A másodkézből származó forrásokat vagy adatbázisokat felhasználó elemző-leíró tanulmányok a tőkefolyamatok dokumentálása, az FDI földrajzi vagy szektorális megoszlásán túl a külföldi tőkebefektetők indítékait, illetve a befektetéseket akadályozó tényezőket ismertetik.

A fejlett országokon belüli külföldi tőkemozgáshoz képest a KKE régióba irányuló tőke jellemzője két eltérő gazdasági-fejlettségi szint közötti áramlás. Ez a tény szükségszerűen eredményez jelentékeny és egyirányú technológiai diffúziót. A külföldi tőke gazdasági előmozdulást segítő hatása a fejlődő országokban régóta ismeretes. A KKE régiónak így a világ valamennyi fejlődő országával kell versenyeznie a szabadon álló tőkéért. Heinrich (1996) a Közép- és Kelet-Európába áramló külföldi működő tőke motivációit Dunning eklektikus paradigmája alapján tárgyalja. Írásában a KKE országok tőkevonzó képessége az eklektikus paradigma helyi előnyeinek összessége, melyek közül a legfontosabbaknak a munkaerőt, és a politikai ösztönzőket tartja.

A nemzetközi FDI irodalomban gyakran használatos a motivációk erőforrás-, piac-, hatékonyság- és stratégiai előny kihasználását célzó jelleg szerinti csoportosítása (Szentés 1999, p. 465.). Az Közép- és Kelet-Európába irányuló FDI motivációinak számbavételére többek között Nachum (1997) alkalmazta a szóban forgó csoportosítási elvet. Az *erőforrás-kereső* külföldi tőkebefektetések természeti erőforrások tekintetében főként a Szovjetunió utódállamaira koncentrálnak. A munkaerő, mint erőforrás azonban az egész régióban bőségesen és a fejlett országokhoz képest kedvezőbb áron áll rendelkezésre. A *piac-kereső* aspektusnak Közép- és Kelet-Európában rendkívüli a jelentősége, szinte valamennyi kérdőíves és empirikus tanulmány eljut erre a felismerésre. Nachum szerint *hatékonyság-kereső* külföldi befektetések főleg a régió infrastruktúrájának jelenlegi fejletlensége miatt szorulnak háttérbe.

---

<sup>26</sup> Az 1990-es évek első felében keletkezett leíró tanulmányok kimerítő irodalmi áttekintését ld. Pye (1995) összefoglalásában.

Nachum meglátása szerint a KKE régióba irányuló külföldi tőkére különösen érvényesek Knickerbocker (1973) oligopolista reakcióról szóló tételei. A világpiacok változásának fényében az oligopolista reakciók elméletének magyarázó ereje erősebb, mint valaha. Porter (1986) a világgazdaság globalizációját a globális méretűvé növvő iparágak, sőt szakágazatok együttes hatásában látja. Valójában az történik, hogy a legtöbb termékkör transznacionális vállalatai pozícióikat már globális piacokon értelmezik, melyek minden szegmense egyaránt fontos. Ezért fokozott a jelentőségük a világpiacon megnyíló lehetőségeknek. Következésképpen a KKE régióban egyre fontosabbá válik az elsőnek lépő, illetve a versenytársakat követő stratégia.

A negatív determinánsokat Gabrisch (1993) a vegyes vállalatok alapítása kapcsán veszi sorba. A legjelentősebb akadályoknak a kezdetleges törvényi háttérrel, a magas tranzakciós költségeket és az inflációt tartja. A makrogazdasági helyzet és a kockázat mértéke a tőkevonzás szempontjából a régió országai között szignifikánsan eltérő hatást fejt ki.

A privatizáció elsődleges típusát az FDI irodalomban az egyik legfontosabb determinánsnak tartják, mivel a régió külföldi működő tőkeállományának mintegy fele a privatizáción keresztül érkezett. Míg a privatizáció Magyarországon a külföldi befektetések motorjává vált, a kárpótláson alapuló, kuponos vagy ún. belső privatizáció a külföldi tőkeáramlást Csehországban, Szlovákiában, Szlovéniában vagy Oroszországban jelentősen fékezte (Hunya 1999).

Az ország-specifikus leíró-elemző FDI tanulmányok közül a sok külföldi tőkét fogadó országok esetében jellemzően a motivációk meghatározását végezték, többek között Csáki *et al.* (1996), Durka (2000), míg a kevés külföldi tőkét vonzó országokkal kapcsolatban az FDI előtt álló akadályok felderítésére koncentráltak: Drábek (1993), Assonitis (1995), Mukhetdinova (1995).

Hunya (1998) szerint a KKE régió tőkefogadó országai számára a külföldi tőke jelenléte mind a mikro- mind pedig a makroszintű átalakulást egyaránt felgyorsítja. Az FDI egyértelmű előnyei közé tartoznak a befektetési eszközök, technológia, know-how, vezetési-módszerek transzfere, valamint pozitív externáliák kiépítése. A nemzetközi tőkeáramlásból való magas részesedés a régió főbb FDI fogadó országainak Európai Unióba való integrálását is nagyban elősegíti.

#### 4.2.2. Kérdőíves felméréseken alapuló tanulmányok

A kérdőíves felmérések a külföldi befektetőktől kérdőívek, interjúk útján szerzett vállalat-specifikus információt feldolgozó tanulmányok. Mivel ezúton a befektetők nézőpontjáról, preferenciáiról lehet elsődleges ismeretekhez jutni, a kérdőíves felméréseket tipikusan az FDI determinánsok feltérképezésére használják.

A tanulmányok egy része a tőke rezidens országában készül és a befektetők közvetlen véleményét méri fel; ezeket a vállalati központtal való közvetlen kapcsolatfelvétel jellemzi, előfordul, hogy kifejezetten egy választott ország befektető cégeinek tapasztalataira irányulnak. A tanulmányok másik része a befektetéseket a "túlsó végénél", a fogadó országban ragadja meg, a külföldi leányvállalatok, vagy külföldi tulajdonnal alapított közös vállalatok kihelyezett vezetőivel készített interjúk vagy kérdőívek formájában.

*A kérdőíves felmérésen alapuló tanulmányok zöme az FDI-ra pozitívan és negatívan ható determinánsok feltárására egyaránt törekszik.* Kisebb mértékben előfordul, hogy valamely tanulmány csak az FDI motivációinak vagy kizárólag akadályainak felderítésére vállalkozik. A 9. és 10. összefoglaló táblázatok a régióba irányuló külföldi működő tőkét kérdőíves felmérések útján elemző tanulmányok irodalmi áttekintését adja. A táblázatok egyúttal a tanulmányok főbb eredményeit is tartalmazzák. A nemzetközi szervezetek, szaktanácsadó cégek által készített befektetői hozzáállást kutató kérdőíves felmérések sokaságának részleges áttekintésére Lankes & Venables (1996, pp. 332-333.) tettek kísérletet.

##### 4.2.2.1. Az FDI motivációi

A **befektetők motivációit** vizsgáló tanulmányok hagyományos szerkezetétől elüt Zemplerová (1997) felmérése, aki nyolc KKE ország esetében kivételesen a befektetési/fejlesztési intézetek, államigazgatási szervek tisztviselőinek, valamint helyi kutatóknak, és tudományos szakértőknek véleményét kérdezte ki. A tanulmány célja a kormányzati politika által felkínált FDI ösztönzők, illetve a rendeletek útján bevezetett FDI akadályok meglétének országok közötti összehasonlítása volt. A kilenc ösztönző ismerv szerinti csoportosítás országonként feltűnően diverz FDI-politika meglétét bizonyította. Az elmúlt évtizedben általános tendenciának mutatkozott a régióban az FDI politika aktívból passzívba hajlása, az automatikus ösztönzőkről az eseti ösztönzésre térés, valamint a nemzeti szint helyett a regionális szintű FDI politika preferálása (Zemplerová 1997, p. 101.).



**9. táblázat.** *A KKE régióba irányuló külföldi működő tőkebefektetéseket kérdőíves felmérés alapján elemző tanulmányok eredményei – Összefoglaló táblázat: a külföldi befektetőket motiváló tényezők*

Tanulmány Szerző(k) és megjelenés éve	Megkérdezett befektetők köre és a minta nagysága	FDI fogadó ország vagy országcsoport	Motivációk/megjegyzések
Collins & Rodrik (1991) <sup>a</sup>	vegyes n = 54 <sup>b</sup>	KKE, és volt szovjet köztársaságok	1. Új, növekvő piacok. 2. Befektetés gyorsasága (az elsőnek lépő előnye). 3. A piacokhoz való közelség.
OECD (1994)	vegyes n = 175	Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia	környezeti szempontok vizsgálata
Szanyi (1994)	vegyes n = 14	Magyarország	Fő motiváció a piac megszerzése.
Konings & Janssens (1996) <sup>c</sup>	belga n = 281	KKE	1. Új piacok. 2. Piaci befolyás. 3. Olcsó munkaerő.
Mutinelli & Piscitello (1996)	olasz n = 182	KKE	1. Piaci részesedés megszerzése. 2. Olcsó munkaerő. 3. Nyersanyaghoz való hozzájutás.
Meyer (1996)	brit és német n = 268	KKE	1. Piacszerzés. 2. Piacok növekedési perspektívája.
Lankes & Venables (1996)	vegyes (főként nyugat-európai) n = 117 <sup>e</sup>	KKE <sup>d</sup>	<i>Elosztók:</i> 1. Belföldi piac. 2. Egyedi vállalati lehetőségek. <i>Helyi piacot ellátók:</i> 1. Belföldi piac. 2. Regionális piacok. <i>Exportra termelők:</i> 1. Regionális piac. 2. Termelési költségek.

folytatás a következő oldalon

folytatás az előző oldalról

Tanulmány Szerző(k) és megjelenés éve	Megkérdezett befektetők köre és a minta nagysága	FDI fogadó ország vagy országcsoporth	Motivációk/megjegyzések
Savary (1994)	francia n = 56	KKE, Magyarország, Lengyelország	1. Alacsony termelési költségek (főleg munkaerő). 2. Piaci méret. 3. Földrajzi-kulturális közelség. 4. Vállalkozási lehetőségek. 5. Munkaerő szakképzettsége.
Éltető & Sass (1997)	vegyes n = 124	Magyarország	1. Piacszerzés. 2. Jogi biztonság. 3. Politikai biztonság. 4. Gazdasági fejlesztések lehetősége. 5. Képzett munkaerő.
Witkowska & Wysokińska (1994)	vegyes n = 109	Lengyelország	1. Munkaerőköltség. 2. Gazdasági fejlődés perspektívái. 3. Piac nagysága. 4. Piaci részesedés. 5. Munkaerő szakképzettsége.
Pye (1997)	vegyes n = 334	Lengyelország, Magyarország, Csehország, Szlovákia, Románia	1. Helyi piacok. 2. Stratégiai pozíciós tényezők (az elsőnek lépő és/vagy a fogyasztót/versenytársakat-követő stratégiák). 3. Befektetési környezet tényezői.
Zemplinerová (1997)	vegyes <sup>f</sup>	KKE	Kormányzati politika által befolyásolt FDI ösztönzők feltérképezése.
Borsos-Torstila (1999) <sup>g</sup>	finn n = 16 <sup>h</sup>	Balti országok, Visegrádi-országok <sup>i</sup> Oroszország	Piac megszerzésére irányuló, termeléssel kapcsolatos és intézményi motivációs tényezők.

<sup>a/</sup> Idézi: Lankes & Venables (1996, pp. 332-333.).

<sup>b/</sup> Ebből n = 21 volt a régióban befektetéssel bíró vállalat.

<sup>c/</sup> Idézi: Szanyi (1998).

<sup>d/</sup> Csehország, Magyarország, Lengyelország és Ukrajna összesített aránya a mintában 77 százalék.

<sup>e/</sup> A felmérésbe vont befektetők KKE leányvállalatainak száma: n = 145.

<sup>f/</sup> A megkérdezettek köre a KKE országok befektetési/fejlesztési intézeteinek, államigazgatási szerveinek tisztviselői, illetve helyi kutatók, tudományos szakértők.

<sup>g/</sup> A felmérés 1995-ben készült.

<sup>h/</sup> A leányvállalatok száma a vizsgált országokban: n = 42.

<sup>i/</sup> A felmérés időpontjában: Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia.

A külföldi befektetők motivációinak részletes és szisztematikus csoportosítását alkalmazta disszertációjában Borsos-Torstila (1999), aki felmérését 1995-ben végezte személyes interjúk útján. Az FDI determinánsokat három nagy kategóriába sorolva vizsgálta: piaci tényezők, termelési tényezők és intézményi tényezők szerint.

Lankes & Venables (1996) kérdőíves felmérésen alapuló tanulmánya a vállalatok csoportosításának újszerűsége és feltárt konzekvens összefüggések eredményeképp a nemzetközi FDI irodalom kérdőíves csoportjának egyik leggyakrabban idézett műve. A szerzők két fő FDI determinánst: piaci és költség motivációt különböztettek meg. A vállalatokat három részre osztották, az elosztók, a helyi piacot ellátók és az exportálók csoportjára. Eredményeik azt mutatták, hogy az elosztó/belkereskedelmi és helyi piacot ellátó vállalatokat kivétel nélkül a piaci tényező vezérelte, míg az exportra berendezkedő befektetők fő motivációja a termelési költségek relatív szintje volt.

Az első befektető által realizálható előnyöket az elosztó/belkereskedelmi vállalatok és helyi piacokat ellátók két-harmada nagyon fontosnak ítélte, míg az exportorientált befektetők közel kétharmada teljesen jelentéktelennek tartotta. A véleménykülönbség a legtöbb, a fogadó ország piacára koncentráló iparág esetében oligopolisztikus elemekre, így a stratégiai motivációk fontosságára utal.

#### **4.2.2.2. Az FDI előtt álló akadályok**

Az ösztönzők mellett az FDI determinánsok másik csoportja azokat az akadályozó tényezőket fogja át, melyek a befektetések földrajzi megoszlását a fogadó országok szempontjából negatívan befolyásolják. Az *FDI-t akadályozó tényezőket* feltáró kérdőíves tanulmányok összefoglalását a 10. táblázat tartalmazza. Az akadályok egy része az általános gazdasági-társadalmi helyzettel függ össze, más részük a kormányzati politika aktív közreműködésének következménye (Zemplinerová 1997, pp. 95-98.).

A kifejezetten a külföldi tőkeáramlás akadályait feltáró vizsgálatok közül sajátos, de feltétlenül releváns aspektust tárgyal az OECD és a Világbank közös tanulmánya (Klavens *et. al.* 1994). A felmérés megállapítja, hogy a befektetők számára igen fontos szempontot képeznek a tőkefogadó ország környezeti megfontolásai (környezet-védelmi szabványok, rendelkezések, polgári mozgalmak, a környezet állapota). A felmérésben résztvevő vállalatok 38 százaléka ún. szennyezés-intenzív iparágakba tartozott, közülük 41 százalék tartotta a környezeti megfontolásokat befektetést gátló tényezőknek, míg a nem szennyező iparágakba tartozó vállalatoknak is közel 24 százaléka vélekedett hasonlóan.

**10. táblázat.** *A KKE régióba irányuló külföldi működő tőkebefektetéseket kérdőíves felmérés alapján elemző tanulmányok eredményei – Összefoglaló táblázat: a külföldi befektetéseket akadályozó tényezők*

Tanulmány Szerző(k) és megjelenés éve	Megkérdezett befektetők köre és a minta nagysága	FDI fogadó ország vagy országcsoport	Motivációk/megjegyzések
Kraljic (1991) <sup>a</sup>	vegyes	KKE	Kezdetleges és változó jogi háttér. Termelési, disztribúciós és marketing infrastruktúra fejletlensége. Munkaerővel kapcsolatos akadályok: nyelvi nehézségek, szakszervezetek, vezetői motiváció hiánya. Pénzügyi instabilitás. Gyorsan változó adózás. Bürokrácia.
de Mortenges & Caris (1994) <sup>a</sup>	holland	KKE	
Jain & Tucker (1994) <sup>a</sup>	vegyes	KKE	
OECD & Világbank (1994) /Klavens et. al./	vegyes n = 175	Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia	<i>Környezeti szempontok vizsgálata.</i> 1. Üzleti kockázat. 2. Instabil gazdasági reformok kockázata. 3. Jogi és adminisztratív bizonytalanságok. 4. Környezeti szempontok (pl. felelősség kérdése). 5. Árfolyamkockázat.
Savary (1997)	francia n = 56	KKE, (Magyarország, Lengyelország)	Helyi partnercég fellelése. Helyi vállalat vezetése. Bürokrácia, nehézkes privatizáció.
Éltető & Sass (1997)	vegyes n = 124	Magyarország	1. Infláció. 2. Adózás. 3. Bürokrácia.
Witkowszka & Wysokińska (1997)	vegyes n = 109	Lengyelország	1. Infláció. 2. FDI restriktciók. 3. Korlátozott kereslet. 4. Befektetési kockázat.
Zemplerová (1997)	vegyes <sup>b</sup>	KKE	Kormányzati politika által gerjesztett akadályok.
Hazley & Hirvensalo (1998)	skandináv n = 68	Balti országok, Lengyelország, Oroszország (Szt. Pétervár)	Jogi háttér. Pénzügyek. Illegális tevékenység. Vámok és tarifák.

<sup>a/</sup> Idézi: Nachum (1996, p. 25.). <sup>b/</sup> A megkérdezettek köre a KKE országok fejlesztési intézeteinek, államigazgatási szerveinek tisztviselői, illetve helyi kutatók, szakértők.

Hazley & Hirvensalo (1998) a Balti-tenger térségének átmeneti országaiba irányuló, főként skandináv befektetések előtt álló akadályokat kutatták. Eredményeik azt mutatják, hogy a vizsgált országok körében – Lengyelországot kivéve - igen magas a fejletlen jogi háttérből eredő akadályok aránya. Oroszországban a vámok és tarifák, valamint a bürokrácia a többi országhoz képest jelentősen akadályozó tényezők. Valamennyi vizsgált országban a megkérdezettek fele-kétharmada az illegális gazdasági tevékenységet, valamint a bűnözést értékelték a befektetéseket gátló elemeknek.

#### **4.2.3. Empirikus tanulmányok**

Az empirikus tanulmányok a fejlett országok közötti tőkeáramlást magyarázó elemzések logikáját követték. Az átmenet kezdeti szakaszában elsősorban az FDI determinánsok felderítésére összpontosítottak. A munkát megnehezítette az idősorok hiánya, így a korai FDI tanulmányok panel adatbázisok felhasználására kényszerültek. A szűkös adatokból eredő problémákat illusztrálja Wang és Swain (1995) tanulmánya, akik a Kínába és Magyarországra áramló külföldi tőke determinánsait kutatták 1978 és 1992 közötti adatsorok alapján. A szerzők 12 ismeretlen becslését végezték modelljükben; eredményeiket a becslés módszertani hiányosságaira való hivatkozással Mátyás & Körösi (1996) élesen támadták.

Az átmenet későbbi éveiben az adatok hozzáférhetősége és mennyisége egyre kevésbé jelentett problémát. Lansbury és szerzőtársai (1996) az FDI fő determinánsait Közép- és Kelet-Európában a következő tényezőkben látják: magángazdaság ereje, adóösztonzók és jogi háttér, makrogazdasági stabilitás, kereskedelmi kapcsolatok, munkaerő költsége, strukturális jellemzők és stratégiai motívumok. A feltételezett determinánsok tesztelését egy 126 elemű panel-adatbázis felhasználásával végezték, mely 14 OECD ország Magyarországra, Csehszlovákiára és Lengyelországra irányuló, 1991 és 1993 közötti befektetéseit tartalmazta.<sup>27</sup> A regressziós vizsgálat igazolta a múltbeli bilaterális kereskedelmi kapcsolatok, az innováció, az infrastruktúra és a privatizáció pozitív hatását a külföldi befektetések alakulására.

Az FDI irodalomban ellentmondásos eredmények láttak napvilágot azzal kapcsolatban, hogy a tőkeáramlás a hagyományos kereskedelmi kapcsolatokat kiváltó, vagy azokat kiegészítő, sőt erősítő tényező-e valójában. Brenton és szerzőtársai (1998) a bilaterális

---

<sup>27</sup> Csehország és Szlovákia 1993. elején váltak szét, a tanulmányban adataikat 1993-ra összevontan használták.

kereskedelem és a bilaterális FDI áramlás közötti kapcsolatot a gravitációs modellből kiindulva tesztelték. Empirikus eredményeik azt igazolják, hogy a tőkeáramlás nem csökkenti szignifikánsan a befektető ország fogadó országba irányuló exportját, az FDI és kereskedelme közötti kapcsolat tehát komplementer jellegű.

Brock (1998) az Oroszországba irányuló FDI regionális elosztását vizsgálta egy sajátos és invenciózus összeállítású regressziós modellel. Az Oroszország 78 tartományába érkezett külföldi működő tőke feltételezett determinánsai közül a regionális termelési érték változó bekapcsolása a gravitációs modell logikáját követi; a változók másik része a tartomány/oblaszt egyéb sajátosságaira utal: a szakképzett munkaerő arányára, a magángazdaság arányára, a közlekedés és hírközlés fejlettségére, adózási és kockázati körülményekre, a külföldiek földvásárlási lehetőségeire és a bűnözés nagyságára. Az eredmények azt mutatják, hogy a három szignifikáns determinánsból kettő: a regionális termelési érték, és a bűnözés az FDI regionális megoszlásának releváns és értelmezhető determinánsai, a harmadik változó, a képzett munkaerő arányának magyarázó ereje csak bizonyos megkötésekkel állt fenn.

Holland & Pain (1998) tanulmánya a Közép- és Kelet-Európába irányuló külföldi működő tőkeáramlás egyik legmegalapozottabb empirikus elemzése. A tanulmány egyaránt kiterjed az FDI determinánsok, valamint a külföldi tőke hatásainak tesztelésére. A szerzők az FDI determinánsok meghatározásához 11 KKE ország öt éves adatsorából képzett panel adatbázist használtak. A feltételezett FDI determinánsok köre a magánszféra nagyságát, a kereskedelmi kapcsolatokat, a munkaerő árát és földrajzi tényezőket ölelte fel. A korábbi empirikus tanulmányokhoz képest sajátos elem a privatizáció típusát számszerűsítő magyarázó változó, mely a modell valamennyi szintjén szignifikánsnak bizonyult. Ez azt igazolja, hogy az irodalomban fellelhető konvencionális FDI determinánsokon túl a privatizáció módja (kereskedelmi, vagy kompenzációs alapuló, illetve vegyes) is döntően befolyásolta a beáramló külföldi tőke mennyiségét.

#### **4.2.4. FDI elméletek hazai összefoglalói**

A hazai irodalomban a nemzetközi tőkeáramlással kapcsolatos elméleti áttekintések kivétel nélkül tartalmazzák a jelenlegi külföldi működő tőkeáramlással kapcsolatos utalásokat is. Szentes (1999) a tőkeáramlás elméleteit időben a közgazdaság-történet korai szakaszáig visszanyúlva tekinti át a marxi és neoklasszikus előzményeket. A jelenlegi gazdasági folyamatokban a tőkeexport indítékai közül a portfólió befektetések terén a magasabb

tőkehozadékra törekvést, a közvetlen működő tőkebefektetések esetén pedig az anyavállalat aggregát profitjának, vagy összvagyonának növelését, a piac megszerzését és a kockázat földrajzi szétterítését emeli ki (pp. 450-451.).

Érdekes elméleti kérdést, a Magyarországon szárnyra kapott *második tőkefelhalmozás* kifejezés jogosultságát fejtegeti tanulmányában Pitti (1997). Rámutat arra, hogy a privatizáció nem eredményezett tőkefelhalmozást, hiszen csupán a rendelkezésre álló tőke újrafelosztásáról van szó. A decentralizált privatizáció a világgazdaságban észlelhető tőkekoncentráció folyamatával való szembehelyezkedés. Tőkefelhalmozásról a külföldiek befektetései és a Magyarországon lassan beinduló tőkekoncentráció kapcsán lehet csak beszélni.

Az 1990-es évtized derekán két tanulmány is napvilágot látott a nemzetközi tőkeáramlás világ- és KKE-régió szintű tendenciáiról szóló elemzés igényével (Árva 1994 és Hamar 1995). Mindkét szerző fontosnak érezte megemlíteni a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan irányvonalának fogyatékosságát az FDI áramlás magyarázatának terén. Hamar értékelése szerint a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan a termelési tényezőket, köztük a tőkét is, egy országon belül mobilnak, ám a nemzetközi gazdaságban immobilnak tekinti (p. 49.). Árva a KKE régióba irányuló külföldi befektetéseket elsősorban külkereskedelem-teremtő beruházásoknak tartja, azaz feltételezi, hogy a külföldi befektetők többségében az olcsó munkaerő kihasználására törekszenek (p. 241.).

Szanyi (1997) a külföldi működő tőkével kapcsolatos elméletek alapos áttekintése mellett szintén kitér a közép- és kelet-európai történések kommentálására. Rámutat arra, hogy a kereskedelmi liberalizációval időben egybeeső külföldi tőkebeáramlás nem lehetett szubsztitúciós, sokkal inkább a kereskedelemmel komplementer hatású. Szanyi fontos momentumnak tartja, hogy a régióban, és benne Magyarországon, a fő érdeklődés a hazai piacot ellátó ágazatok iránt nyilvánult meg, mely a befektetések piackereső aspektusát jelzi.

#### **4.2.5. Magyarországra irányuló FDI hazai irodalma<sup>28</sup>**

A témával kapcsolatos korai tanulmányok az ország komparatív előnyeit, továbbá a beáramló tőke nagyságát, ágazati megoszlását, illetve a privatizáció külföldi működő tőkét vonzó hatását dokumentálták (Losoncz 1991; Árva 1994).

---

<sup>28</sup> A Magyarországra irányuló FDI külföldön is megjelent irodalmának kitűnő áttekintését adja Szanyi (1998), a tanulmányokat az alábbi főbb ismérvek szerint csoportosítva: a külföldi befektetések motivációi, a külföldi tulajdonú vállalatok teljesítménye, transzferárak és profit-repatriálás, átalakulás, valamint monopóliumok.

Az átmenet első éveiben a régió legnépszerűbb befektetési célpontjává Magyarország vált. Csáki és társai (1996) a gyors reformokat, a magas államadósság nyomását és kereskedelmi alapú privatizációt emelték ki az ország komparatív előnyei közül. Az államadósság szinte szükségszerűvé tette a külföldi befektetések vonzását és a fizetési mérleg, valamint a költségvetési hiány enyhítését.<sup>29</sup> A magyar tőkevonzó képesség egy másik elemeként a "befektetés befektetést hial" elvét tekintették, melyet Török (1995, p. 54.) a pozitív externáliák szinergiájának nevezett.

Vissi (1995) a külföldi befektetések motivációs tényezői között nagy jelentőséget tulajdonít a kialakuló piaci szerkezetnek. Szerinte a külföldi vállalatok magyarországi megtelepedését kétségtől segítette a privatizációs- és versenypolitika. Kaderják (1996) a környezeti célú tőkemenekülés hipotézisét tesztelte és talált empirikus bizonyítékokat a jelenség magyarországi létrejöttére.

A motivációk legújabb csoportosítását Antalóczy & Sass (1998) végezték el. A jövőbeni ösztönző rendszernek véleményük szerint az export- és a K+F orientált ágazatok befektetőit kell megcéloznia. A szerzők kifejtik, hogy a magyarországi működő tőkebeáramlás az 1990-es évek végére új szakaszba ért, jelentősen csökken a privatizáció alapú befektetések aránya, miközben a tőkebeáramlás nagysága nem változik. A befektetések belső szerkezete is változik, minimálisra csökkent az apport, ugyanakkor megnőtt a tulajdonosi hitelek aránya. Míg Pitti (1997) az évtized derekán a profitkivonás szerény mértékéről tudósított, az évtized végére a repatriálás mértéké elérte az évenkénti 1 milliárd dollárt (Antalóczy & Sass 2000, p. 487.).

A Magyarországra telepedett multinacionális vállalatok hatását Hamar (1995, 1997, 1998) elemezte munkáiban. Figyelemre méltó jelenségnek értékelte a befektetések blue-chip jellegét, azt a tényt, hogy a multinacionális cégek szolgáltató-, és beszállítói körük által további befektetéseket vonzanak magukkal. Négy feldolgozóiparágban végzett vizsgálatai alapján Hamar (1998, pp. 51-52.) az export és bérszint növekedésének kivételével nem mutat ki a gazdasági teljesítményben mérhető szignifikáns pozitívumokat, sőt megfelelő gazdaságpolitika híján a multinacionális vállalatok elkényelmesedésétől tart. A külföldi tőke határozott pozitív hatásáról tudósít Éltes (1998), aki a feldolgozóipar 23 iparágában vizsgálta az összes külföldi tulajdonú vállalat teljesítményre gyakorolt hatását. Az 1994-1995-ben

---

<sup>29</sup> Zemplerová (1997, p. 94.) éppen azt emeli ki, hogy Csehországnak makrogazdasági stabilitása miatt nem volt olyan égető szüksége az első években a külföldi tőkére, mint Magyarországnak, ez a tény tükröződött a két ország eltérő politikai FDI ösztönzőiben is.



szétnyíló teljesítménybeli különbségek 1996-ra már a külföldi tulajdonú vállalatok határozott fölényét mutatták. Bár a kutatás-fejlesztésben való hatásuk nem bizonyítható egyértelműen, az exporthoz való hozzájárulásuk vitathatatlan.

Az áttekintett irodalom alapján a Magyarországra áramló FDI mérlege határozottan pozitívnak mondható. A kedvező hatások elsősorban makrogazdasági szinten jelentkeznek, a magyar gazdaság nemzetközi integrációjának felgyorsítását is elősegítve.

#### **4.2.6. Élelmiszeripari FDI irodalma<sup>30</sup>**

##### ***4.2.6.1. KKE régióba áramló élelmiszeripari FDI***

Az 1. fejezetben ismertetett statisztikai adatok hűen tükrözik az élelmiszeripar fontosságát a KKE-régió országainak FDI állományában (2. ábra, 16. oldal). Az egyes országok élelmiszeripara egymástól igen eltérő mértékben vonzotta a külföldi tőkebefektetéseket. Traill (1999, p. 260.) a jelenséget elsődlegesen az élelmiszeripari privatizáció országoként eltérő ütemével és típusával indokolta. A megállapítás messzemenően összecseng más tanulmányok általános és empirikus eredményeivel (Holland & Pain 1998). Az értekezésben a privatizáció élelmiszergazdasági FDI-t vonzó hatását a 10. fejezetben fejtem ki.

A beáramló élelmiszeripari külföldi tőke a régió átlagát tekintve, és szinte minden országban külön-külön is, felülmúlja az iparág GDP-ből való részesedését. A külföldi tőke által legkedveltebb szakágazatok régió-szinten 1997-ben a cukor- és édességipar, a dohányipar és az üdítőitalipar voltak (Eiteljörge & Hartmann 1999, p. 204.). A régió élelmiszeripari FDI folyamatait elemző empirikus elemzések elvétel is alig fordulnak elő, az ország-specifikus tanulmányok általában a külföldi működő tőke nagyságával, földrajzi eredetével vagy szakágazati eloszlásával foglalkoznak.

##### ***4.2.6.2. Magyarországra érkező élelmiszeripari FDI***

Magyarország a régióba irányuló élelmiszeripari befektetések egyik fő kedvezményezettje. A gyors és erőteljes külföldi befolyás fő *determinánsa* a kereskedelmi alapokon nyugvó privatizáció volt. Az átmenet korai szakaszában, 1993-ig a privatizációs bevételek közel fele

---

<sup>30</sup> Tekintettel arra, hogy az értekezés későbbi részeihez kapcsolódó elméleti és irodalmi összefoglalók az élelmiszeripari FDI irodalmát részletesen taglalják, itt csak a régióra és Magyarországra jellemző folyamatokat tükröző néhány jellemző tanulmány számbavétele történik.

az élelmiszeripari vállalatok eladásaiból származott (Kiss 1995, p. 24.). A privatizáció vállalati teljesítményre gyakorolt pozitív hatását az évtized közepén még nehéz volt kimutatni. A tudományos szakemberek ebben a fázisban még a privatizációs politika, a külföldi tulajdonszerzés lehetőségeinek finomítását sürgették (Alvincz 1994).

Boeckenhof & Moeller (1993) a magyarországi élelmiszeripari FDI beáramlásának motivációit az eklektikus paradigma csoportosítási elve alapján rendszerezték. Rávilágítottak arra, hogy a külföldi tőke elsősorban a koncentrált szakágazatok megszerzésére törekedett. A jelenséget Vissi (1995) is igazolta tanulmányában.

Az élelmiszeriparba érkező külföldi vállalatok nagy része a multinacionális vállalatok körébe tartozik, így érthető, hogy az évtized második felében a *multinacionális cégek viselkedése*, vállalati és iparági teljesítményre gyakorolt *hatása* kiemelt figyelmet kapott. Hamar (1995) az élelmiszeripar dinamikus fejlődését a multinacionális vállalatoknak tudja be, ugyanakkor megjegyzi, hogy jelenlétük az iparágban a domináns vállalati pozíciók fennmaradásához vezetett.

Lehota & Szűcs (1998) egy 69 vállalatra kiterjedő kérdőíves felmérés kapcsán a multinacionális vállalatok vertikális kapcsolatait és K+F tevékenységét vizsgálták. Eredményeik azt mutatták, hogy míg az alapanyag-termelés előmozdításában a külföldi vállalatok aktív részt vállaltak, addig helyi kutató-fejlesztő tevékenységük minimális, vagy egyáltalán nem is létezik.

A multinacionális vállalatok iparági hatását kutató legfrissebb tanulmányában Szabó (2000) megállapítja, hogy a külföldi vállalatok szinte minden vállalati teljesítmény- és pénzügyi mutatóban jobbak hazai versenytársaiknál, így erőteljesen járulnak hozzá az iparág évről-évre javuló összeredményeihez.

### **III. AZ FDI MOTIVÁCIÓI A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBAN**

## 5. IPARÁGI SZINTEN HATÓ MOTIVÁCIÓS TÉNYEZŐK

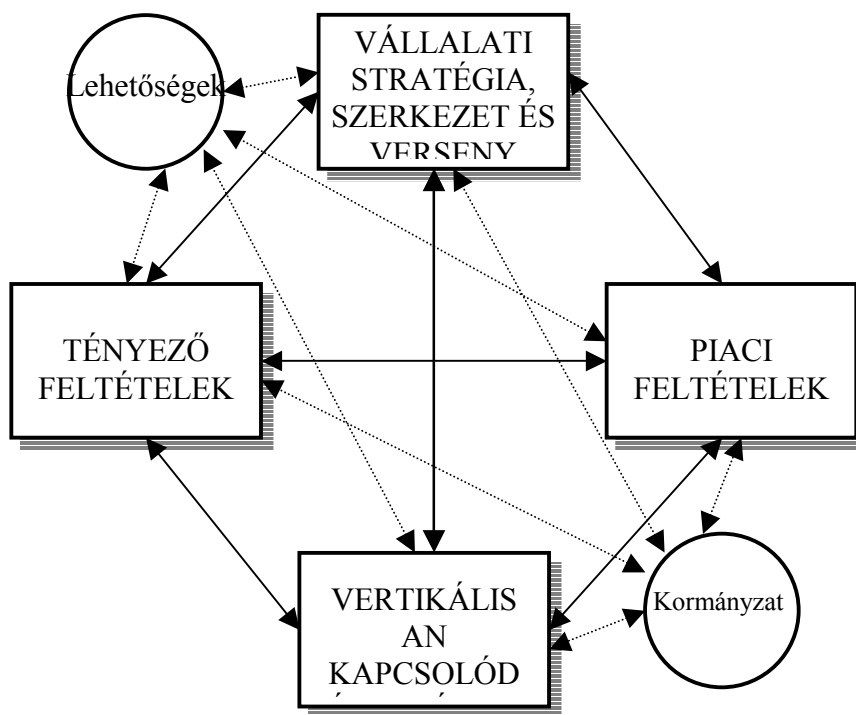
I. tézis:

*A magyarországi élelmiszeriparba érkező külföldi működő tőkét motiváló főbb determinánsok az ország kedvező adottságai és a külföldi befektetéseket ösztönző kormányzati politika voltak.*

### 5.1. A motivációk meghatározásának elméleti keretei

A külföldiek motivációinak számbavételéhez a "Porter-gyémánt" adja az elméleti keretet. Porter (1990) "*A nemzetek versenyképessége*" című művében egy, a versenyképességet sokrétűen értelmező új paradigma megteremtésének igényével lépett fel. Az eredmény a nemzeti versenyképesség tényezőit egy ábrába sűrítő "gyémánt" lett (10. ábra).

10. ábra. A Porter-gyémánt<sup>31</sup> eredeti alakjában. Forrás: Porter 1990, 127. o.

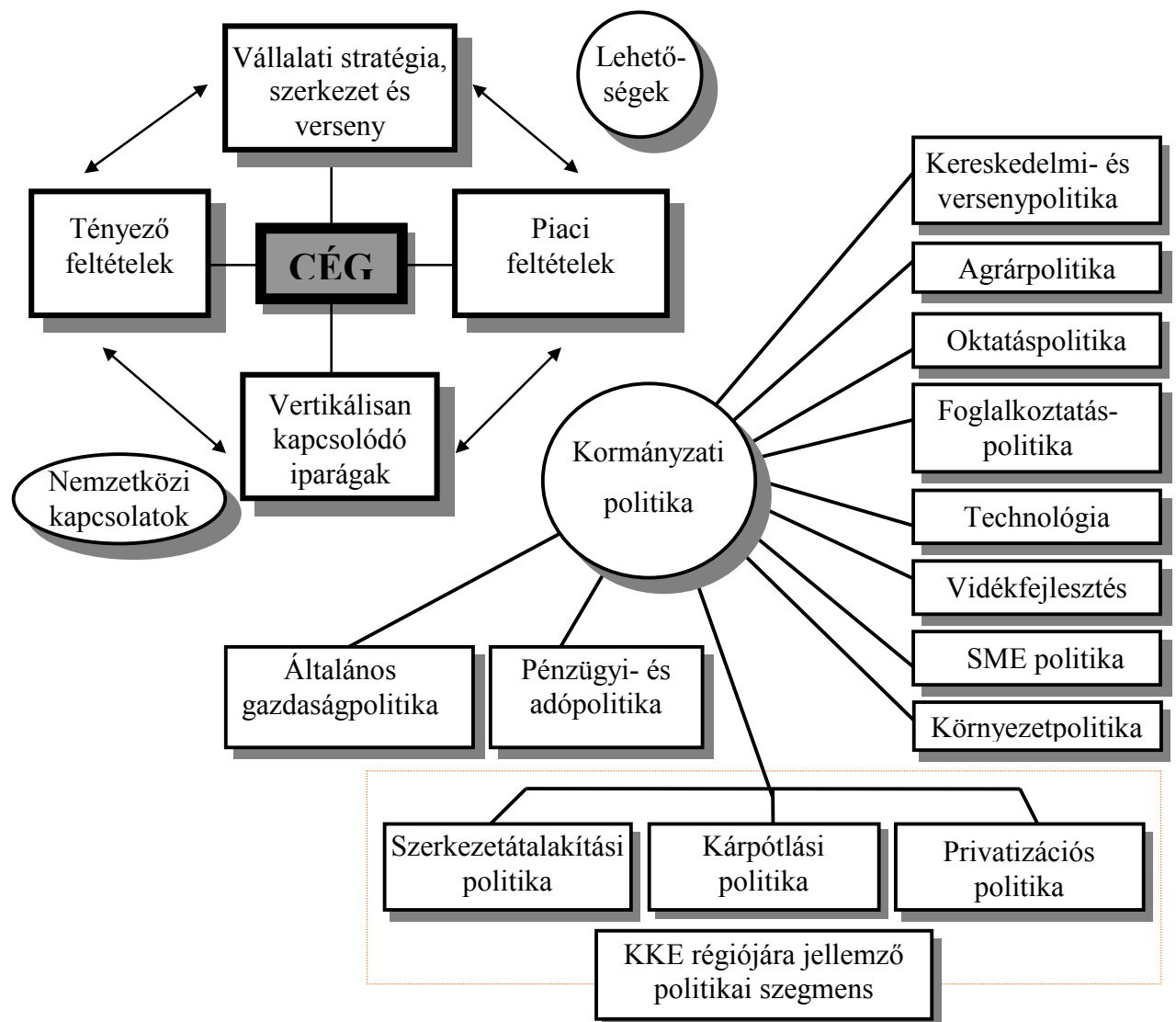


<sup>31</sup> A gyémántot megjelenése óta gyakran alkalmazták ország-tanulmányok elméleti és csoportosítási keretként (IAMO, 1997), vagy iparági empirikus illetve teoretikus tanulmányok kiindulási alapjaként (ld. Fanfani & Lagnevik, 1995; Lagnevik & Kola, 1999).

A gyémánt eredetileg a nemzetek versenyképessége tényezőinek feltárását szolgálta. Felhasználásával a belföldi bázison adott iparágban vagy szakágazatban működő cégek versenyelőnyeiket kutatták nemzetközi összehasonlításban. Porter maga is felvetette az alkalmazás lehetőségét az FDI kapcsán mozgásteret szélesítő cégek esetére. A formális kiterjesztésre és az FDI szegmens beépítésére azonban csak később került sor (Dunning 1997).

A felhasználók által a gyémánt finomodott és kiegészült a szegmensek részleteivel. A kormányzati részt skandináv kutatók a gazdaságpolitika részterületeinek egyenkénti vizsgálatával értékelték (Kola 1997; Hyvönen & Kola 1998).

**11. ábra.** A kormányzati politika irányába kiterjesztett Porter-gyémánt. Forrás: Jansik 1999, 70. o.



Jelen tézis leírásához az alapot ez utóbbi kiterjesztett változat szolgáltatta. A magyar élelmiszeripar vonzerejének részletes átvilágításához szükséges volt a gyémánt további közép- és kelet-európai politikai szegmenssel való kiegészítése, mely saját kontribúció. A *Porter-gyémánt* értekezésben használt végleges alakját a *II.* ábra mutatja.

A kiegészített verzió alkalmas arra, hogy a külföldi működő tőkebefektetést végző cégek magyarországi élelmiszeripari környezetét értékelje. A kormányzati politika irányvonalai felé kiterjesztett változat használata két okból is indokolt:

- ◆ az FDI motivációi között közismert a gazdaságpolitika fontos szerepe,
- ◆ a közép- és kelet-európai régióban az elmúlt évtized során ez a terület különösen is gyorsan változó volt, országoként sokszor lényeges különbségekkel.

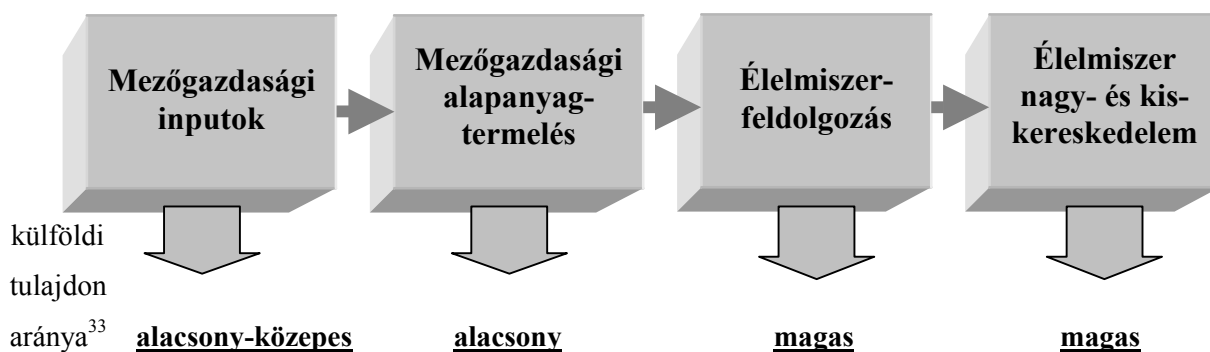
## 5.2. A magyar élelmiszeripar külföldi működő tőkét vonzó tényezői

A továbbiakban a magyar élelmiszeripar külföldi tőkét vonzó főbb tényezőinek rövid áttekintésére kerül sor a kibővített *Porter-gyémánt* alkotóelemei alapján.

### 5.2.1. Vertikálisan kapcsolódó iparágak

Az élelmiszerszektor hagyományosan a magyar gazdaság bástyájának számít. Bár a GDP-ből és foglalkoztatásból való részesedése az 1990-es években fokozatosan csökkent, az élelmiszerszektor továbbra is az ország exportjának közel 20 százalékát adja.

12. ábra. Külföldi tulajdon a magyar élelmiszervertikumban<sup>32</sup>



<sup>32</sup> Az FDI aránya az egyes szakágazatok, vagy vállalatok esetében eltérhet a vertikum egészére megadott intervallumoktól.

A korábbi rendszerben az élelmiszerek termékkör-vertikumaiban az egyes elemek integrálását, összehangolt működését a központi irányítás ténye biztosította. A gazdasági változások során az élelmiszervertikumok dezintegrálódtak, az elemek kapcsolata piaci alapra került. A tulajdonosi szerkezet minden elem esetén teljes mértékben átalakult. A mezőgazdasági termelést a mélyreható szerkezeti változások mellett elnyúló politikai viták, valamint a határozatlan és bizonytalan agrárpolitikai irányvonalak vetették vissza.

A külföldi tőke nem mutatott egyforma érdeklődést az élelmiszervertikum minden eleme iránt. Az egyenetlen eloszlás egyik feltételezett oka az, hogy az élelmiszer-feldolgozás és kereskedelem profitrátáját általában a mezőgazdasági alaptermelés rátájánál magasabbnak tartják. A külföldiek mezőgazdasági célú földbirtoklását tiltó rendelkezés szintén az alapanyag-termelésben megfigyelhető alacsony FDI arányt magyarázó tényező. Az élelmiszervertikumban a feldolgozás és kereskedelem szintjén megkapaszkodó külföldi tőke számára egyedülálló lehetőség nyílt, hogy több termékvertikumban domináns befolyást alakítson ki és erősítse a vertikális kapcsolatokat. A tapasztalat szerint ezt számos közép- és kelet-európai országban kihasználták a külföldi befektetők (Gow & Swinnen 1997).

### **5.2.2. Termelési tényező feltételek**

A magyar élelmiszeriparba irányuló külföldi tőkét három termelési tényező megléte is befolyásolta. Magyarországon a termőföld és a kedvező éghajlat kiváló minőségű és bőséges mezőgazdasági alapanyag megtermelését teszi lehetővé. A szektorban olcsó és szakképzett munkaerő áll rendelkezésre. A harmadik és egyben az egyik legfontosabb tényező a már meglévő magyar élelmiszer-feldolgozó kapacitás volt. Az élelmiszeripar technikai színvonala az évtized elején heterogén képet mutatott. A sok elavult kapacitás mellett a már akkor nyugati piacokra termelő technológia is része volt az élelmiszeriparnak. A korszerű termelési kapacitással működő vállalatok jó kiindulási alapot biztosítottak a külföldi befektetők további fejlesztéseinek.

### **5.2.3. Vállalati stratégia, szerkezet és verseny**

A magyar élelmiszeripari vállalatok már az 1980-as években egyre növekvő önállóságot élvezhettek. Ennek ellenére sokszerű hatással járt a védett piacokról való átmenet a valós

---

<sup>33</sup> Az intervallumok a következő határokat jelzik: alacsony - 20 százalék alatt; közepes – 21-50 százalék között; magas – 51 százalék fölötti arány az összesített vállalati jegyzett tőkéből.

piaci viszonyok közé. Az 1990-es évek elején a vállalati átalakulások, a privatizáció, az elszaporodó csődök és számtalan új kis- és középvállalkozás megjelenése állandó jelleggel mozgásban tartotta a versenykörnyezetet. Ez a külföldi befektetők számára komoly vonzerőt jelentett, hiszen egy jelentősen legyengített konkurencia várta őket a magyar piacon. Másfelől a versenykörnyezetet saját maguk is alakították, amennyiben néhány élelmiszeripari szakágzatban egyszerre több külföldi befektető is megjelent, hiszen ezek a nemzetközi piacokon egyébként is már egymással versenyző multinacionális vagy egyéb vállalatok.

A piaci szerkezet az IO elméletben fontos meghatározója a cégek stratégiájának (6. ábra, 39. oldal). A magyar élelmiszeriparban a gazdasági reformok következtében kialakuló piaci szerkezetek több iparág esetében is oligopolisztikussá vagy versenyszerűvé váltak (19. ábra, 108. oldal). Elvétve, de előfordult domináns vállalati szerkezet is. A vállalati stratégia mindig a piaci szerkezeten belül elfoglalt pozíció szerint alakul, ezért a befektetők a piaci szerkezetet fontos tényezőként mérlegelik.

#### **5.2.4. Piaci feltételek**

A Közép- és Kelet-Európába irányuló külföldi működő tőke számára a piac közelsége alapvető fontosságú. A feldolgozó iparágak befektetői a régiót többnyire nagy és homogén piacként kezelik. Az élelmiszeripari befektetők más súlypontok szerint döntenek, számukra a fogadó ország belföldi piaca az elsődleges fontosságú. A magyar piac – bár méretében kisebb, mint a lengyel – a régió elaprózódó piacszerkezetében még számottevő súlyt képvisel, fizetőképesség terén pedig az 1990-es években vonzóbb volt, mint a fogyasztók számát tekintve egyébként nagyobb orosz, ukrán, vagy román piacok.

#### **5.2.5. Kormányzati politika**

A kormányzat számos gazdaságpolitikai intézkedéssel ösztönözheti a külföldi működő tőkebefektetéseket. Az alábbiakban a 11. ábrában részletezett kormányzati politika területeit követve azokat a főbb közvetlen és közvetett rendelkezéseket tekintem át, melyek hatást gyakoroltak a Magyarországra áramló külföldi befektetésekre.

Az átmeneti gazdaságokra jellemző politikai irányvonalak közül az FDI szempontjából leglényegesebb területek a kárpótlási és a privatizációs politika voltak. A bevezetésben tárgyalt jelentékeny eltérések a közép- és kelet-európai országok FDI állománya között



nagyrészt az eltérő privatizációs koncepciók eredménye. Ez az élelmiszeriparra fokozottan érvényes. A nemzetközi összehasonlítás fejezetében kerül sor annak bizonyítására, hogy a privatizációs politika az élelmiszeripari FDI földrajzi megoszlásának egyik fő befolyásolója. Ténynek fogadhatjuk el azt a felismerést, hogy minél üzletibb felfogású élelmiszeripari privatizációt alkalmazott egy ország, annál több FDI-t vonzott (WTO 1996).

Magyarország a vállalati átalakulások terén a régió leggyorsabbjai közé tartozott (Csáki & Nash 1998). A törvényi kereteket már az 1980-as évek végén megteremtették. Magyarország csődtörvénye az első és az egyik legkeményebb volt a régióban. Külön befektetési törvény kezelte a külföldi befektetéseket és biztosította a külföldi tulajdon üzleti egyenrangúságát és védelmét (Alvincz & Tanka 1997).

Magyarország privatizációs koncepciója üzleti alapokon nyugodott. Az élelmiszeripar privatizációja korán, a reformok elején megkezdődött. Az élelmiszeripar több mint felét 1994-re privatizálták, a folyamat 1997-re gyakorlatilag be is fejeződött (8. táblázat, 22. oldal). ***Magyarország a közvetlen vállalateladás-alapú privatizációt a régióban szinte egyedülálló módon az élelmiszeriparban is meglehetősen következetességgel alkalmazta.***

Az általános politikai irányvonalak közül itt csak a legjelentősebb FDI-t vonzó intézkedések kerülnek említésre. A magyar törvényhozás éppen az élelmiszeripar privatizációjának idejére érdekes kikaput hagyott nyitva a versenypolitikában. A Gazdasági Versenyhivatal 1996-ig csak a Magyarországon bejegyzett cégek esetében rendelkezett az ágazati versenyt veszélyeztető piaci struktúrák kialakulását megakadályozó vétőjoggal. Így vált lehetővé az élelmiszeripar három szakágazatában is egyetlen külföldi befektető 90 százalékos föléti piacszerzése. A külföldi befektetők szabad piacszerzésének ez a lehetősége indirekt, ám rendkívül fontos, a magyar élelmiszeripar vonzerejét növelő tényező volt.

A kereskedelmi politika részéről a külföldi befektetéseket a vámokkal és tarifákkal védett hazai élelmiszerpiac stimulálta. Ezt csak fokozta az 1995-ben másfél évre bevezetett pótvámrendelet. Közismert, hogy az élelmiszer-cikkek importvámjainak változtatásával befolyásolhatóak a külföldi vállalatok *"import versus FDI"* döntései. A technológiai inputok kereskedelmét ugyanakkor liberalizálták, mely a tőkebefektetők műszaki fejlesztéseit segítette.

Az általános gazdaságpolitikai ösztönzők rövid listájában mindenképpen említésre méltók a külföldi befektetéseket, sőt a külföldiek részvételével alakult vegyes vállalatokat érintő adókedvezmények. Már 30 százalékos külföldi részesedéssel bíró vállalatokat is öt év adókedvezmény illette meg. E kedvezmény 1995 elejétől kezdve nem jár, ugyanakkor a

társasági adót a korábbinak felére csökkentették, 36 százalékról 18 százalékra. A külföldi részvételű vagy tulajdonú élelmiszer-feldolgozó cégek 90 százalékát még 1995 előtt, a külföldieknek járó adókedvezmények időszakában alapították.

A fentiekben sorra vettük a Magyarországra érkező külföldi működő tőke motivációit. A módszertani kereteket a tézis részletesebb kifejtéséhez az értekezésben a kormányzati politika irányába kiterjesztett *Porter-gyémánt* koncepció szolgáltatja. A vizsgálat szintje iparág-specifikus, tehát az élelmiszeriparra vonatkozó tényeket ismerteti, ugyanakkor utalásokat tesz a régió egyéb országaiban uralkodó helyzetre. A nemzetközi összefüggésben nyer végleges bizonyítást a tézisben megfogalmazott állítás, a régióban érvényes tendenciákra utalás ezzel előkészíti a nemzetközi összehasonlításról szóló fejezetet.

## 6. A KÜLFÖLDI TŐKE SZAKÁGAZATI MOTIVÁCIÓI

### II. tézis:

*A magyar élelmiszeriparba érkezett külföldi működő tőke szakágazati preferenciái a Közép- és Kelet-Európában megfigyelt tendenciákat követik; az egyenetlen szakágazati megoszlást Magyarországon a befektetések piac-kereső aspektusa, valamint a szakágazati profitráták vezérlik.*

Az elméleti áttekintésben a 60. oldalon tárgyalt csoportosítást több kutató az élelmiszeriparra is kiterjesztette. Az élelmiszeripari globalizációt elemező tanulmányában Traill (1996, p. 397.) a külföldi befektetők következő motivációs csoportjait különbözteti meg:

- *erőforrás-kereső* (természeti erőforrások, mezőgazdasági alapanyagokhoz jutás, pl. különleges, éghajlati előnyökből eredő termékek),
- *piac-kereső* (új piacok meghódítása a cég termékei számára),
- *hatékonyág-kereső* (a méretgazdaságosság előnyeinek kihasználása),
- *stratégiai előnyöket kereső* (a fogadó ország speciális, ismeretekben felhalmozott előnyeinek megszerzése a munkaerő vagy kutatás-fejlesztés ellenőrzése által, az előnyök átranzferálása a multinacionális cég nemzetközi működésébe).

Az erőforrás-kereső befektetések ugyan fellelhetők a KKE régióban, a közép-európai átmeneti országok élelmiszergazdaságára azonban nem jellemzőek. A stratégiai eszközöket kereső befektetések kevés kivétellel jellemzően az azonos fejlettségi szinten álló országok közötti tőkeáramlást motiváló tényező. Traill csoportosításából tehát a régió élelmiszeriparába irányuló külföldi tőke beáramlását főként a piac-kereső és hatékonyság-kereső stratégia motiválhatta.

### 6.1. A KKE régió élelmiszerszektorába áramló FDI szakágazati megoszlása

Közép és Kelet-Európa élelmiszergazdasága az elmúlt évtized külföldi befektetései révén egyre jobban bekapcsolódik a világméretű globalizációba. Ugyanazon multinacionális óriások jelennek meg egyszerre a régió több országában is. A jelenség közismert a cukor-, dohány- és

üdítőital-iparban és a közeljövőben várhatóan hasonló szintet ér el az édesség- és növényolaj-iparban is. Némileg kisebb, de még mindig nagy európai cégek jelennek meg a régió országainak szesz-, sör-, tej- és húsiparaiban.

Az élelmiszeriparba érkező külföldi működő tőke a közép- és kelet-európai országokban a szakágazatok között heterogén elrendezést mutat. A nemzetközi tapasztalatok alapján a külföldi befektetők a régió élelmiszerszektorában a következő szakágazatokat preferálják:

- a nemzetközi piacokon is hagyományosan népszerű élelmiszeripari szakágazatok (édesipar, dohányipar, üdítőitalok, söripar),
- Európában termeléskorlátozás tárgyát képző szakágazatok (elsősorban a cukoripar, kisebb részben a tejipar),
- „luxus” vagy magas hozzáadott értéket hordozó élelmiszertermékek (kávé, dohány, édességek, üdítőitalok, alkohol, bizonyos tejtermékek)
- jó vagy kitűnő hazai piaci perspektívával bíró szakágazatok (legtöbbször növényolaj-ipar, dohányipar, söripar és cukoripar),
- jó exportpiaci perspektívával rendelkező szakágazatok (az export-orientált szakágazatok országonként eltérőek).

Hasonlóképpen, az alacsony külföldi befektetői aktivitást a következő nyilvánvaló tényezők magyarázzák:

- mérsékelt piaci lehetőségek (mind a hazai mind pedig export-piacokon),
- lassú vállalati átalakítás és privatizáció,
- alacsony hozzáadott értékű, olcsó, alapvető élelmiszertermékek,
- bizonyos szakágazatokra vonatkozó adminisztratív akadályok, korlátozó rendelkezések,
- a fogadó ország élelmiszerszektorában az adott szakágazat marginális jelentősége.

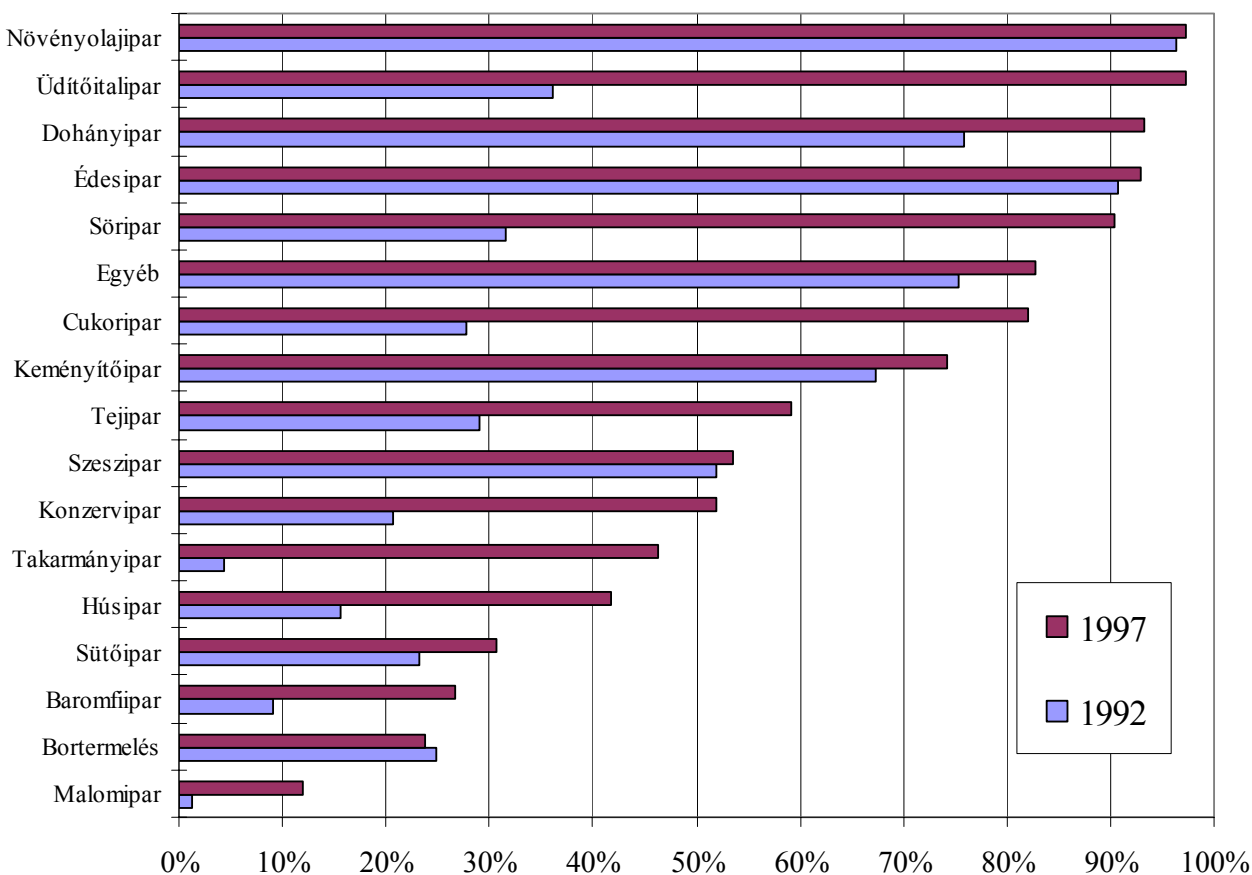
Bár ugyanazon fogadó országban a legtöbb FDI-t ösztönző vagy korlátozó tényező, illetve a kormányzati rendelkezések általában az élelmiszeripar egészét érintik, a determinánsok körében is léteznek szakágazat-szintű eltérések. A kérdés ezért úgy fogalmazódik meg: ***milyen tényezők vezérlik a külföldi befektetők döntéseit az élelmiszer-feldolgozó szakágazatok kiválasztásánál?***

## 6.2. Az élelmiszeripari FDI szakágazati megoszlása Magyarországon

Az élelmiszeripari FDI szakágazati megoszlása Magyarországon is az általánosan érvényesülő közép- és kelet-európai tendenciáknak megfelelően alakult. Az egyenetlen megoszlás jól illusztrálja a külföldi befektetők prioritásait (13. ábra). Két jelenség az egész régióban kifejezetten csak a magyar élelmiszeriparra jellemző:

1. Az első sajátosság a külföldi befektetők magyarországi vállalatfelvásárlásainak gyorsasága. A gyors privatizációs kezdésnek köszönhetően egész szakágazatok, a szesz-, a keményítő-, a növényolaj- és az édesipar már 1992-re domináns külföldi tulajdonba kerültek (13. ábra). Következésképp a külföldi tőke az élelmiszeripar teljes jegyzett tőkéjéből már 1992-ben is több mint egyharmaddal részesedett.
2. A másik speciális jellemző a külföldi tulajdon magas aránya a Közép és Kelet-Európában az FDI számára olyan egyébként népszerűtlen szakágazatokban, mint a takarmány-, hús-, tej-, vagy konzervipar.

**13. ábra.** *A külföldi tulajdon aránya a magyar élelmiszeripar szakágazataiban a szakágazati teljes jegyzett tőkéből, 1992 és 1997. Forrás: AKII (1998)*



### 6.3. Az FDI szakágazati determinánsaira felírt regressziós modell

A külföldi tőke egyenetlen eloszlásának ismeretében megfogalmazandó kérdés a következő: *milyen megfontolások motiválták Magyarországon a külföldi befektetők élelmiszeripari szakágazatok közötti preferenciáit?*

A probléma megoldásához sorra kell venni a külföldi tőkére szakágazati szinten ható motivációs tényezőket. Feltételezésem szerint, mely a nemzetközi szakirodalom tapasztalatain alapul, a megoszlást a piaci pozíciók, a piac mérete, értékesítési lehetőségek valamint a szakágazati profitráta befolyásolták. A feltételezést empirikusan egy regressziós modell konstruálásával tesztelem. A regressziós függvény az alábbi általános függvénykapcsolaton alapul:

$$FDI = f(P, CONC, EXP, MS)$$

ahol  $P$  a szakágazati profitráta,  $CONC$  a szakágazati koncentráció foka,  $EXP$  az export értékesítésének aránya az adott szakágazat teljes értékesítési bevételeiből,  $MS$  a szakágazat aránya az élelmiszeripar kibocsátásából. A nemzetközi irodalom vonatkozó utalásai szerint a tesztelendő hipotézis: *igaz-e, hogy a külföldi tulajdon szakágazati arányát alakító és a külföldi befektetőkre vonzerőt gyakorló legfontosabb tényezők a szakágazati profitráta és a piaci befolyást jelző koncentrációs ráta?*

#### 6.3.1. A piaci koncentráció indikátorai

Mivel a szakágazati koncentráció mértéke az értekezésben hangsúlyos helyet fog kapni, célszerű a piaci koncentrációs számítási módszerek részletes ismertetése. Az iparági illetve szakágazati koncentrációs ráta kiszámítására többféle jelzőszám is alkalmazható. Az ún. *koncentrációs ráta*, a  $CR_k$  egy iparág vagy ágazat első  $k$  vállalatának piaci részesedését jelenti. Formális leírása a következő:

$$CR_k = \frac{\sum_{i=1}^k X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

ahol

- $X_i$  az  $i$ -dik vállalat teljes árbevétele, (az egyes vállalatok árbevételei:  $X_1, X_2, \dots, X_n$  csökkenő sorrendbe rendezettek),
- $k$  a koncentrációs ráta lefedettségi foka,
- $n$  a szakágazatban található összes piaci szereplő száma.

A  $CR_k$  ráták a szakirodalomban alkalmazott legelterjedtebb mérőszámok az ágazati koncentráció kifejezésére; általában a  $CR_3$ ,  $CR_4$ ,  $CR_6$ , és  $CR_{10}$ , használatosak (Shepherd 1990, pp. 109-111.). A kalkulációk során a három-, a négy- és tízvállalatos koncentrációs rátákból végül a  $CR_4$  került be a modellbe. Ennek két oka is volt:

- egyrészt a kifejezetten élelmiszeripart vizsgáló kutatásokban leggyakrabban a négyvállalatos koncentrációs rátát alkalmazzák<sup>34</sup>,
- másrészt a függvények tesztelése során a  $CR_4$  magyarázó ereje bizonyult legnagyobbnak.

A koncentráció mérésére alkalmazott másik indikátor a **Herfindahl–Hirschman index (HHI)**.

A  $HHI$  minden, az adott ágazatban működő vállalat piaci részesedésének négyzetösszege:

$$HHI = \sum_{i=1}^n MS_i^2$$

ahol  $MS_i$  az  $i$ -dik vállalat piaci részesedése.

A  $HHI$  értéke  $1/n$  és 1 közötti értéket vehet fel.<sup>35</sup> Minél magasabb a  $HHI$  értéke, annál erőteljesebb az ágazati koncentráció.<sup>36</sup> Az indikátor értéke érzékenyen reagál a vállalatok számában bekövetkezett változásra, ezért alkalmas például fúziók, vállalategyesülések piaci szerkezetet módosító hatásának előrejelzésére is. Mivel a  $HHI$  kiszámításához minden egyes vállalat piaci részesedését felhasználják, a mérőszám árnyaltabb képet ad egy ágazat

---

<sup>34</sup> Ez a tény mind a hazai mind a nemzetközi élelmiszeriparral foglalkozó gyakorlati tanulmányokban megfigyelhető, ld. többek között Oustapassadis & Vlachvei (1994); Banterle *et. al.* (1995); Hyvönen & Kola (1998); Girgždienė *et al.* (1998); Orbánné-Nagy & Szabó, (1996).

<sup>35</sup> A gyakorlatban azonban a piaci részesedések százalékos formájának alapul vétele a használatos. Ez esetben  $HHI(\max) = 10.000$ .

<sup>36</sup> A  $HHI$ -t a nemzeti versenyhivatalok szokták döntéseik során figyelembe venni. Az Egyesült Államok Statisztikai Hivatala 1982 óta közöl hivatalosan  $HHI$  adatokat (Field & Pagoulatos, 1996). Az elfogadott normák szerint a verseny biztosított, ha a  $HHI$  értéke 800 pont alatt van. A  $HHI$  1000 pont fölé emelkedésével megnő a túlkonzentráltság veszélye. Túlkonzentrált piacról 1800 pont fölött beszélhetünk (Kopányi, 1993).

koncentrációs fokáról, mint a  $CR_k$  koncentrációs ráták. Hátránya viszont, hogy kiszámításához minden egyes piaci szereplő méretének ismerete szükséges, ez pedig a gyakorlati alkalmazás során ritkán áll rendelkezésre.

Az ágazati koncentráció demonstrálására használt harmadik indikátor az *entrópia koefficiens*, ( $EC$ ) mely a  $HHI$ -hez hasonlóan minden piaci szereplő súlyát figyelembe veszi (Bevan *et. al.* 1999, p. 12.). Kiszámítási képlete a piaci részesedések reciprokának természetes logaritmusán alapul:

$$EC = \sum_{i=1}^n MS_i \log\left(\frac{1}{MS_i}\right)$$

Az  $EC$  magasabb értékei azt jelzik, hogy a kérdéses piac kevésbé koncentrált. Mivel - ahogy az egyenletből is látható – az entrópia koefficiens függ a piaci szereplők számától, az ágazatok közötti összehasonlításhoz  $EC$  értékét a piaci szereplők számából adódó lehetséges maximális értékével osztják. Ez a relatív érték már nulla és egy közé esik, ahol az egységnyi érték a monopóliumot reprezentálja. A sztandardizált entrópia koefficiens előnye, hogy minden piaci szereplő részesedését figyelembe veszi, hátránya viszont, hogy a  $CR_k$  és  $HHI$  indexekkel szemben kevésbé következetes.<sup>37</sup>

A három koncentrációt jelző indikátor közül az egész évtizedre és valamennyi élelmiszeripari szakágazatra csak a  $CR_k$  koncentrációs ráták állnak rendelkezésre. Nemzetközi viszonylatban a piaci koncentrációt jelző számok közül a  $CR_4$  ráta a legszélesebb körben elérhető, használatát tehát a későbbi komparatív elemzés során biztosítandó konzekvencia és összehasonlíthatóság is indokolja.

Ratnayake (1999, p. 1043.) empirikus tanulmányában a  $CR_4$  és  $HHI$  koncentrációs indexek alternatív használatát a köztük fennálló magas korrelációval igazolta. Annak bizonyítására, hogy a  $CR_4$  az élelmiszeripari szakágazatok koncentrációjának megfelelő kifejezője, egy adott tesztév adataival mindhárom szakágazati koncentrációs indikátort kiszámítottam. Az összehasonlítás alapjául az 1997-es év adatai szolgáltak, a tesztév választását az adatok hozzáférhetősége diktálta.

---

<sup>37</sup> Az  $EC$  lehetséges maximális értékével sztandardizált entrópia koefficiens elsősorban a piaci egyenlőtlenségeket emeli ki, ez azt jelenti, hogy a szereplők számától függetlenül az egyenlő részesedéssel leírt piacok esetében rendre egységnyi értéket, kvázi monopóliumot eredményez.



**11. táblázat.** *A koncentrációs indikátorok Pearson-féle korrelációs mátrixa a magyar élelmiszeripar szakágazatainak 1997-es adataival (N = 17)*

	$CR_4$	$HHI^a$	$EC$
$CR_4$	1	0,6588**	-0,5727*
$HHI^a$	0,6588**	1	-0,8977**
$EC$	-0,5727*	-0,8977**	1

\*\* A korreláció szignifikáns 1 százalékos szinten.

\* A korreláció szignifikáns 5 százalékos szinten.

<sup>a/</sup> A  $HHI$  értékeknek sztandardizált változataival számolva.

A korrelációs vizsgálat eredménye a **11.** táblázatban látható. Valamennyi számított mutatószám ugyanazon tendenciákat jelezte, a közöttük lévő szignifikáns korreláció jelen elemzés esetében messzemenően megengedi alternatív használatukat.

### 6.3.2. A modell eredményei

A modellben a korábban felírt  $FDI = f(P, CONC, EXP, MS)$  általános összefüggést egyszerű lineáris regressziós függvénnyel becslem:

$$(FDI) = a_0 + a_1 \cdot (P) + a_2 \cdot (CONC) + a_3 \cdot (EXP) + a_4 \cdot (MS) + \varepsilon$$

ahol  $a_0 \dots a_4$  az egyenlet koefficiensei,  $\varepsilon$  pedig a hibatag. Az adatbázis 17 élelmiszeripari szakágazatra vonatkozó adatokat tartalmaz. A függő változó ( $FDI$ ) az  $i$ -dik élelmiszeripari szakágazat jegyzett tőkéjéből részesedő külföldi tulajdon aránya. A modellbe vont magyarázó változók körét részben a rendelkezésre álló adatok korlátozták, legfőképpen azonban a magyar élelmiszeripar statisztikailag elkülönített szakágazatainak csekély száma befolyásolta.<sup>38</sup> A modellben így a következő változók kaptak helyet:

$P$	az $i$ -dik szakágazat profitrátája,
$CONC$	az $i$ -dik szakágazat $CR_4$ koncentrációs rátája,
$EXP$	az $i$ -dik szakágazat export értékesítésének aránya az adott szakágazat teljes értékesítési bevételeiből,
$MS$	az $i$ -dik szakágazat aránya a magyar élelmiszerexport kibocsátásából.

<sup>38</sup> Mivel a modellben összesen 17 megfigyelés adatai álltak rendelkezésre, a szabadságfokok alacsony száma határt szabott a tesztelésbe vonható FDI determinánsoknak.

A szakágazati koncentrációs ráta (*CONC*) változó hivatott számszerűsíteni a piaci befolyást, illetve a piaci szerkezetet. A piac méretét az export-értékesítés szakágazaton belüli aránya (*EXP*) és a szakágazat részesedése a magyar élelmiszeriparban (*MS*) képviselik. Az alkalmazásra kerülő modellépítési koncepció a step-wise módszer, a nem szignifikáns magyarázó változók lépésenkénti elhagyása.<sup>39</sup>

Az elemzés a konkrét számítások végrehajtása során a befektetések kivitelezésének időigényességéből indul ki, melynek relevanciáját a következő közgazdasági érvelés világítja meg: a külföldi befektetők döntéseinek elvi meghozatala és a befektetés megvalósulása közötti időszakot az országok közötti távolság, a fizikai beruházás (építkezések, fejlesztések, technológia installálása), legfőképpen azonban a közép- és kelet-európai régióra jellemző vállalati átalakulások, a privatizáció és kísérő jelenségei (ügyintézés, tenderbírálatok stb.) nyújtják meg. Becslések szerint a befektetések időigényessége a közép- és kelet-európai élelmiszeripari befektetések esetében három-öt évre tehető. A 13. ábrából és a későbbi nemzetközi összehasonlító fejezetekből nyilvánvaló, hogy Magyarország esetében az élelmiszeripari privatizáció hamarabb kezdődött és gyorsabban zajlott, mint a régió többi országában. A külföldi befektetők beruházási döntéseiket 1990 és 1995 között hozták, a külföldi befolyás mérése a 13. ábra adatai szerint már akár 1992-től, de nagy biztonsággal 1994-től indokolt. A legfrissebb rendelkezésre álló adatok 1998-ból származnak. A regressziós becslésben alkalmazott késleltetés formális leírása a következő:

$$(FDI_t) = a_0 + a_1 \cdot (P_{t-k}) + a_2 \cdot (CONC_{t-k}) + a_3 \cdot (EXP_{t-k}) + a_4 \cdot (MS_{t-k}) + \varepsilon ,$$

ahol  $k$  a késleltetés mértéke. A modellt 1994, 1996, és 1998-as külföldi működő tőke adatokkal, valamint három és ötéves késleltetéssel futtattam. A három évnél rövidebb késleltetés alkalmazása közgazdaságilag logikátlanak tűnt, túl kevés idő maradna ugyanis a beruházási döntések beéréséhez.

Az 1994-es illetve 1996-os külföldi működő tőke eloszlást becslő regressziós egyenletek eredményei a 12. táblázatban találhatók. Az 1994-es becsléshez három évre visszamenőleg

---

<sup>39</sup> A regressziós függvények becslésére alkalmazott szoftverek az E-Views 3.0 és az SPSS 7.5 voltak.

álltak rendelkezésre a magyarázó változók adatai, az 1996-os külföldi tőkebefolyást már  $k=3$ , és  $k=5$  esetekben is becsülni lehetett.

**12. táblázat.** *A regressziós modell 1994-es és 1996-os külföldi működő tőke arányára vonatkozó becsléseinek eredményei*

	$t=1994$		$t=1996$			
	$k=3$		$k=5$		$k=3$	
	M(4)	M(2)	M(4)	M(2)	M(4)	M(2)
<i>c</i> konstans	0,2916	0,2200	0,2473	<b>0,3184**</b>	-0,1142	0,1018
sztandard hiba	0,2065	0,1306	0,1957	0,1218	0,2300	0,1162
<i>t-próba</i>	1,4124	1,6847	1,2635	2,6143	-0,4963	0,8766
valószínűség	0,1832	0,1142	0,2304	0,0204	0,6287	0,3955
<i>P</i>	<b>2,6650*</b>	<b>2,0827*</b>	<b>3,2784**</b>	<b>0,4605**</b>	-0,1798	-0,0020
sztandard hiba	1,2639	1,0633	1,1978	0,1963	0,7692	0,7312
<i>t-próba</i>	2,1086	1,9588	2,7369	2,3455	-0,2338	-0,0028
valószínűség	0,0567	0,0704	0,0180	0,0343	0,8191	0,9978
<i>CONC</i>	0,3687	<b>0,5789**</b>	0,3464	<b>2,2948**</b>	<b>0,9335***</b>	<b>0,7761***</b>
sztandard hiba	0,2387	0,2105	0,2262	0,9917	0,2383	0,1740
<i>t-próba</i>	1,5447	2,7499	1,5312	2,3139	3,9177	4,4612
valószínűség	0,1484	0,0156	0,1517	0,0364	0,0020	0,0005
<i>EXP</i>	0,7360		0,9290		0,1465	
sztandard hiba	0,6136		0,5816		0,4021	
<i>t-próba</i>	1,1995		1,5973		0,3644	
valószínűség	0,2535		0,1362		0,7219	
<i>MS</i>	-1,3327		-0,3508		1,6970	
sztandard hiba	1,1174		1,0590		1,6578	
<i>t-próba</i>	-1,1927		-0,3313		1,0236	
valószínűség	0,2560		0,7461		0,3262	
$R^2$	0,5639	0,4414	0,5397	0,4289	0,6261	0,5876
$R^2$ (korrigált)	0,4185	0,3616	0,3862	0,3473	0,5014	0,5287
A regresszió sztandard hibája	0,2346	0,2458	0,2223	0,2292	0,2004	0,1948
<i>F-próba</i>	<b>3,8788**</b>	<b>5,5306**</b>	<b>3,5171**</b>	<b>5,2573**</b>	<b>5,0230**</b>	<b>9,9750***</b>
Valószínűség	0,0302	0,0170	0,0403	0,0198	0,0130	0,0020

Megjegyzés: a szignifikáns koefficiensek és próbák értékei félkövér betűkkel vannak kiemelve.

\*  $p \leq 0,1$ ; \*\*  $p \leq 0,05$ ; \*\*\*  $p \leq 0,01$ ;

Az eredmények egyöntetű tendenciát jeleznek. A *P* (szakágazati profit) és a *CONC* (koncentrációs ráta) már a négyváltozós egyenletekben is szignifikáns, vagy közel szignifikáns. A jóval csekélyebb magyarázó erőt mutató *EXP* (exportarány) és *MS* (a szakágazat relatív piaci nagysága) kihagyásával a kétváltozós modellekben maradó *P* és *CONC* változók kivétel nélkül minden esetben szignifikáns magyarázó a szakágazati külföldi működő tőkerészesedésnek.

Az eredmények teljes összhangban vannak a közgazdasági várakozásokkal, valamint az FDI elméletek megállapításaival. A vállalati stratégiát tekintve logikus, hogy a külföldi befektetők szakágazatokra vonatkozó beruházási döntéseikhez a szakágazati profitot, valamint a piaci befolyást tekintik messzemenően legfontosabb tényezőknek.

Érdekes következtetések megtételére ad lehetőséget a másik két változó inszignifikanciája. Az *MS* változó kiesése azt bizonyítja, hogy a külföldi befektetők piac-kereső magatartása elsősorban a piaci befolyás megszerzését jelenti, e mögött másodlagos a szakágazatok mérete, azaz a piacok abszolút nagysága.

Az *EXP* változó kiesésével empirikus bizonyítást nyert az FDI irodalomban széles körben elterjedt nézet, miszerint az élelmiszeripari külföldi befektetések elsődlegesen mindig a hazai piacok megszerzésére irányulnak.

A legfrissebb adatokkal ( $t=1998$ ) elvégzett becslések még érdekesebb következtetésekhez vezetnek, hiszen a szignifikáns szakágazati FDI determinánsok összetételének időbeni változását eredményezik (13. táblázat). A változók magyarázó erejének időben történő változása egyben a magyar élelmiszeripar által megélt tranzíciós reformok és recesszió folyamatának visszatükröződése.

A  $k=7$  késleltetés szerepeltetésének elsősorban elvi, az időbeni összehasonlítást biztosító jelentősége van. Ennek ellenére közgazdaságilag megfogható jelentéssel bír: az 1991-es élelmiszeripari szakágazati jellemzők milyen mértékben magyarázzák az 1998-ra kialakult szakágazati külföldi tőke megoszlást. Mind a szakágazati profit, mind a koncentrációs ráta magyarázó ereje rendkívül erős, a szűkített modellben  $t$  értékük majdnem 1 százalékon szignifikáns.

A  $k=5$  és  $k=3$  késleltetéseket alkalmazó becslések drámai változásokat eredményeznek. A  $k=5$  becslésben a szakágazati profitráta magyarázó ereje közel nullára

redukálódik, a kétváltozósra szűkített modellváltozatban maradó *MS* sem szignifikáns, ugyanakkor a *CONC* változó *FDI*-t magyarázó ereje annál jelentősebb.

**13. táblázat.** *A regressziós modell 1998-as külföldi működő tőke arányára vonatkozó becsléseinek eredményei*

	<i>t</i> =1998					
	<i>k</i> =7		<i>k</i> =5		<i>k</i> =3	
	M(4)	M(2)	M(4)	M(2)	M(4)	M(2)
<i>c</i> konstans	0,1844	<b>0,3385***</b>	-0,0503	<b>-0,0717*</b>	0,2529	<b>0,2834**</b>
szstandard hiba	0,1838	0,1103	0,2426	0,2200	0,2512	0,1204
<i>t</i> -próba	1,0031	3,0687	-0,2071	-0,3261	1,0065	2,3542
valószínűség	0,3356	0,0083	0,8394	0,7492	0,3340	0,0337
<i>P</i>	<b>3,4281**</b>	<b>2,5171**</b>	0,1593		<b>-2,3259*</b>	<b>-2,3610**</b>
szstandard hiba	1,1252	0,8984	0,8112		1,2032	1,0836
<i>t</i> -próba	3,0468	2,8019	0,1964		-1,9331	-2,1788
valószínűség	0,0101	0,0141	0,8476		0,0772	0,0469
<i>CONC</i>	<b>0,4808**</b>	<b>0,4759**</b>	<b>0,9070***</b>	<b>0,9044***</b>	<b>0,5663**</b>	<b>0,5382***</b>
szstandard hiba	0,2125	0,1779	0,2513	0,2324	0,2448	0,1764
<i>t</i> -próba	2,2626	2,6757	3,6092	3,8909	2,3136	3,0510
valószínűség	0,0430	0,0181	0,0036	0,0016	0,0392	0,0086
<i>EXP</i>	0,7160		-0,1554		-0,0288	
szstandard hiba	0,5463		0,4241		0,4571	
<i>t</i> -próba	1,3106		-0,3665		-0,0631	
valószínűség	0,2145		0,7204		0,9507	
<i>MS</i>	0,5478		2,1012	2,1238	0,3104	
szstandard hiba	0,9947		1,7484	1,5923	1,7101	
<i>t</i> -próba	0,5507		1,2018	1,3338	0,1815	
valószínűség	0,5919		0,2526	0,2036	0,8590	
<i>R</i> <sup>2</sup>	0,5748	0,5094	0,5646	0,5586	0,5551	0,5537
<i>R</i> <sup>2</sup> (korrigált)	0,4331	0,4394	0,4195	0,4955	0,4068	0,4899
A regresszió szstandard hibája	0,2088	0,2077	0,2113	0,1970	0,2136	0,1981
<i>F</i> -próba	<b>4,0557**</b>	<b>7,2694***</b>	<b>3,8903**</b>	<b>8,8573***</b>	<b>3,7426**</b>	<b>8,6829***</b>

Valószínűség	0,0263	0,0068	0,0299	0,0033	0,0336	0,0035
--------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Megjegyzés: a szignifikáns koefficiensek és próbák értékei félkövér betűkkel vannak kiemelve.

\*  $p \leq 0,1$ ; \*\*  $p \leq 0,05$ ; \*\*\*  $p \leq 0,01$ ;

Még meglehetősen magas a  $k=3$  késleltetést alkalmazó becslés eredménye, melyben a  $P$  ugyan újra szignifikáns, ám negatív előjellel. Hasonló jelenség figyelhető meg a három éves késleltetést alkalmazó  $t=1996$  becslés esetén is (12. táblázat). Az a tény, hogy a koefficiens negatív lett, az 1990-es évek elejét-közepét jellemző turbulens gazdasági viszonyok következménye. Az átmenet kezdetén, az 1989 és 1991 közötti időszakban ugyan már fellazulóban voltak az élelmiszer-feldolgozó vállalatok költségvetési kapcsolatai, a termelés azonban még "szélsőséges gazdasági környezetben" folyt, és a megszokott vertikumbeli, banki, vállalatközi folyamatokra épült.

Az élelmiszeripari vállalatok átalakulása és privatizációja, a gyorsan változó külső gazdasági környezet és a vállalatok bizonytalan jövője azonban hamar szétzilálta az eredményességi viszonyokat. Az évtized elején még a korábban gazdaságosan termelő sikervállalatok sem lettek feltétlenül eredményesek. A szakágazatok több mint fele 1993-ban negatív profitrátát produkált. A profitráta inszignifikanciája az FDI determinánsaként tehát a magyar viszonyok ismeretében nem meglepő.

Az FDI motivációit kutató szakemberek fenntartásokkal illetik a strukturális átalakulás és a válság mélypontján lévő, nem egyensúlyi viszonyokat tükröző gazdaság teljesítménymutatóinak használatát. Nyilvánvaló, hogy a külföldi befektetők elsősorban a szakágazatokra jellemző, nemzetközileg érvényesülő, "sztandard" profitráták alapján döntenek beruházásaikról. Ilyen profitráták az elemzés során nem álltak rendelkezésre, ám kivételesen az 1991 év hazai adatai még ezeket alkalmas módon helyettesítő megfelelőeknek (*proxy*) bizonyultak.

A profitrátára később kapott negatív eredmény egy érdekes paradox és részben spekulatív következtetés megtételére is alkalmat ad: a külföldi befektetők éppen azért kereshették az alacsony vagy negatív profitot elérő szakágazatokat, mert a privatizációs vállalat-felvásárlásokon keresztül a gyengén teljesítő vállalatokhoz kedvezőbb áron jutottak hozzá.

A profitráta változása mellett a *CONC* változó egész évtizedben megőrizte szignifikanciáját. Ez a megszerezhető piaci befolyás külföldi működő tőkebefektetésekre ható tartós vonzerejét igazolja. A teoretikusok időnként még a magángazdaság keretei között is megkérdőjelezi a profit vállalati teljesítményt mérő valós képességét, és teljesítményt a vállalatok egyéb

eredményeiben például a piaci részesedésben vélik megtestesülni (Martin & Parker 1997, p. 53.). A gondolatmenetet követve nem kizárt, hogy a magyar élelmiszeriparba investáló külföldi vállalatok a piaci befolyás priorizálásával, a befektetésektől hosszú távon a piaci pozíciókra alapuló megtérülést remélték, még olyan szakágazatok esetében is, melyek profitrátája tartósan negatív volt.<sup>40</sup>

## 6.4. Összegzés

***Az empirikus elemzés célja a magyar élelmiszeripar szakágazataiba áramló külföldi tőke determinánsainak meghatározása volt.*** A külföldi tőkebefolyást a szakágazatok összes jegyzett tőkéjéből való külföldi részesedés reprezentálta, a vizsgálatba vont magyarázó változók a szakágazati profitráta, a koncentráció foka, az exportértékesítés aránya valamint a szakágazat iparági súlya voltak. A regressziós egyenleteket a KKE élelmiszeriparra jellemző sajátosságok (átalakulás, privatizáció), valamint a technológiai okok miatt meglévő befektetési időigényesség figyelembevételével, a magyarázó és függő változó közötti késleltetéssel becsültük.

A 12. és 13. táblázatok eredményei jelzik a modell alkalmasságát. Az  $R^2$  értéke a legtöbb specifikációban meghaladja a keresztmetszeti elemzéseknél igen jónak számító 50 százalékot. Az  $R^2$  F próbái a  $t=1998$  M(2) szűkített modellek esetén kivétel nélkül 1 százalékon szignifikánsak, a  $t=1996$  és  $t=1994$  modellek esetén is megközelítik azt. Az eredmények tehát egyöntetűen a becslések magyarázó erejéről tanúskodnak.

***A modell alapvető következtetése, hogy az élelmiszeripari külföldi működő tőke szakágazati eloszlását elsődlegesen a szakágazati koncentráció és a profitráta befolyásolták.*** A két változó közül ***a profitráta hatása időben***, az 1990-es évek különböző szakaszaiban ***ingadozónak bizonyult***, melynek oka a recesszió, privatizáció és a megváltozó gazdasági struktúra és környezet által kikezdett vállalati eredményesség. ***A piaci koncentráció magyarázó ereje tartós, az évtized második felében robosztus***, ez azt sejteti, hogy a külföldi tőkebefektetők a piac megszerzésében egyben beruházásaik hosszú távú megtérülését látják.

***A szakágazatok iparági súlya és exportlehetőségei egyetlen specifikáció esetén sem bizonyultak szignifikánsnak.*** Ez egyrészt azt érzékelteti, hogy ***a külföldiek szemében a piaci***

---

<sup>40</sup> Érdekes itt megjegyezni azt is, hogy az évtized közepére külföldi befolyás alá került szakágazatok nem mindegyikénél volt megfigyelhető a gazdasági működés eredményességét mégiscsak hagyományosan jelző profitráta látványos javulása. A jelenség a rejtett profitrepatriálás és a transzferárak problémakörét veti fel, melyekkel a 11.2. alfejezet foglalkozik behatóbban.

*befolyás ténye fontosabb, mint a piac abszolút mérete, másrészt bizonyítja azt a feltételezést miszerint a magyar élelmiszeriparba fektető külföldieket elsősorban a hazai piac, és nem az exportlehetőségek kihasználása vonzotta.*

## **7. PIACI SZERKEZET ÉS KÜLFÖLDI TŐKE KAPCSOLATA A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBAN**

### III. tézis:

*A szakágazati koncentrációs fok és a külföldi működő tőke szakágazati arányának vonatkozásában határozottan elkülönülő élelmiszeripari szakágazatok egyéb piaci és teljesítménybeli aspektusok alapján is markáns csoportokat képeznek. Szakágazati szinten a koncentrációs fok és a külföldi működő tőke közötti kauzális viszony kölcsönös.*

### **7.1. A külföldi működő tőke és piaci szerkezet kapcsolatának irodalma**

#### **7.1.1. Iparági koncentráció és FDI kapcsolata a nemzetközi irodalomban**

Az elméleti keret meghatározásánál említésre került, hogy az SCP-paradigma oksági összefüggéseiben kiemelt fontosságú komponens a piaci struktúra. Az iparági vagy szakágazati szerkezet alakulását meghatározó tényezők feltárása számos tanulmány központi kutatási problémája. Dunning (1958, p. 155.) már az 1950-es évek végén felismerte az összefüggést a külföldi befektetések és az iparági koncentráció között. Az Egyesült Királyság ipari vállalataira irányuló vizsgálatában megállapítja, hogy a külföldi tulajdonú cégek kétharmada a magasan koncentrált piacokon tevékenykedik. Az FDI irodalom a kapcsolatot egyöntetűen felismeri, az oksági viszony irányát illetően azonban megoszlanak a vélemények. Egyes kutatók a külföldi működő tőke ágazati koncentrációra gyakorolt hatását, mások az ágazati piacszerkezet külföldi működő tőkét vonzó hatását hangsúlyozzák.

A kapcsolatot Caves (1991, p. 84) a belépési korlátok elméletéből vezette le. A multinacionális cégek létrejöttét szerinte a piacok koncentrációja és a koncentrált piacokon



található magas belépési korlátok indukálják. A piacra lépés öt korlátozó tényezőjét különbözteti meg: (1) reklám költségek, (2) tőke-költség korlát, (3) méretgazdaságosság, (4) kutatás-fejlesztés és (5) szervezeti összetettség. A piacra lépés korlátai szerint egyben a multinacionális vállalatok létét is megmagyarázzák.

A multinacionális cégek a piacra lépés tényezőit tekintve összehasonlíthatatlan előnyökkel rendelkeznek egy új vállalkozással vagy egy tisztán nemzeti tulajdonban lévő vállalattal szemben. Ebből adódik, hogy a belépési korlátok és a külföldi működő-tőkebefektetések aktivitása között szoros kell, hogy legyen a kapcsolat. Mivel pedig a belépési korlátok nagyban befolyásolják az adott iparág koncentrációját, a korreláció fenn kell, hogy álljon a koncentráció és a külföldi működő tőke-befektetések között is.

A belépési korlátok és az iparági koncentráció közötti kapcsolatot Ratnayake (1999) empirikusan is igazolta Új Zéland iparát elemző tanulmányában. Úgy találta, hogy a szakágazati koncentrációt emellett az ágazatai méret, az importverseny és a külföldi működő-tőkebefektetések aránya befolyásolja. Ratnayake az irodalomból a külföldi tőke ágazati koncentrációra gyakorolt hatásának kétféle hipotézisét említi:

1. Az egyik feltételezés szerint külföldi befolyás vállalatfelvásárlásokat és a hazai termelők tönkremenetelét eredményezheti, ezért a koncentráció foka nőni fog.
2. A másik feltételezés azt mondja ki, hogy a külföldi cégek képesek letörni a helyi oligopóliumok befolyását, és – amennyiben nagy számban jelennek meg – fokozzák a versenyt és csökkentik az ágazati koncentrációt.

Caves (1991, pp. 89-90.) megállapítja, hogy a külföldi befektetések befolyásolják ugyan az ágazati koncentráció alakulását, ám a hatás iránya nem általánosítható kétséget kizáróan.

Egyértelműbbnek tűnik az irodalomban a piaci szerkezet hatása a külföldi tőkebefektetésekre. A kérdéskört elméleti síkon Knickerbocker (1973) oligopolista reakciók elmélete alapozta meg. Egy, a Kanadába irányuló USA befektetéseket elemző harvardi tanulmány szorosabb összefüggést talált a rezidens ország szakágazatainak koncentrációja és az FDI, mint a fogadó ország szakágazatainak koncentrációja és a külföldi működő tőke között (Caves *et. al.* 1980). A piaci szerkezet külföldi működő tőkére gyakorolt hatását empirikus tanulmányok sorozata igazolta. Az Egyesült Királyság iparát elemző tanulmányában Steuer (1973) szignifikáns korrelációt tapasztalt az iparági koncentráció és a külföldi tulajdonú vállalatok értékesítésben mért szakágazati részesedése között. Fishwick (1981) mind az Egyesült Királyságban mind pedig Németországban és Franciaországban magas korrelációt tapasztalt az iparági koncentráció és a külföldi befektetések között. A szabályszerűséget később más tanulmányok

egyéb országok, többek között Új-Zéland (Deane, 1970), Ausztrália (Parry, 1978), Egyesült Államok (Pugel, 1978) és Mexikó (Blomström, 1989) esetére is bizonyították.<sup>41</sup> Az említett országok köre és a vizsgálatok eredményei arra engednek következtetni, hogy amennyiben a kormányzat nem alkalmaz adminisztratív korlátozásokat, az iparági koncentráció és a külföldi tőkebefektetések közötti korreláció a fogadó ország fejlettségi szintjétől függetlenül létezik.

### **7.1.2. Szakágazati koncentráció és FDI kapcsolata a hazai irodalomban**

Az 1990-es években felgyorsuló globalizáció háttérében rohamosan erősödő tőkekoncentráció áll. A multinacionális cégek számára a világ minden piaca egyszerre fontossá válik, mindenütt azonos módon helyt kell állni a versenyben. A világméretekben számítva is gyorsan növvő multinacionális vállalatok megjelenése a nemzeti piacokon átrajzolja a piaci szerkezetet, és fokozza a piaci koncentrációt (Szanyi 1997).

A magyar iparban végbemenő nagy horderejű változások ideális alapot biztosítanak az elmélet és a nemzetközileg igazolt szabályszerűség tesztelésére. A magyar irodalomban ritka az erre irányuló empirikus próbálkozás. Kaderják (1996) a külföldi tőke befektetések indítékait elemezve elsősorban az ún. „környezet-szennyező” befektetések beáramlását kutatta. A feltételezett motivációs tényezők között szerepeltetett szakágazati koncentráció és a külföldi tőke szakágazati megoszlása között nem talált szignifikáns kapcsolatot. Az eredmény még akkor is meglepő, ha tudjuk, vizsgálata az egész magyar feldolgozás valamennyi szakágazatát tartalmazta.

A magyar élelmiszer-feldolgozásra vonatkozóan a szakágazati koncentráció és a külföldi tőke kapcsolatát számos kutató felismerte és erre fel is hívták a figyelmet: Boeckenhoff & Moeller, (1993), Vissi (1995), Szabó (1998); ám a kapcsolatot igazoló empirikus elemzés eddig nem készült. Az értekezésben az FDI élelmiszeripari szakágazati allokációját vizsgáló fejezet ezt a feladatot vállalta fel. A kutatási irányvonalat folytatva, az értekezés soron következő két fejezetében a szakágazati koncentráció és a külföldi működő

---

<sup>41</sup> Caves (1991) ugyanakkor megemlíti az általános szabálytól eltérő eredményre jutó empirikus vizsgálatot is. Az általa idézett kivétel Baba (1975) tanulmánya a japán gazdaságról, melyben a szerző nem talált szoros kapcsolatot az iparági koncentráció és a külföldi befektetések között. Ennek fő oka azonban a japán kormányzat hazai piaci szereplőket védő politikája volt.

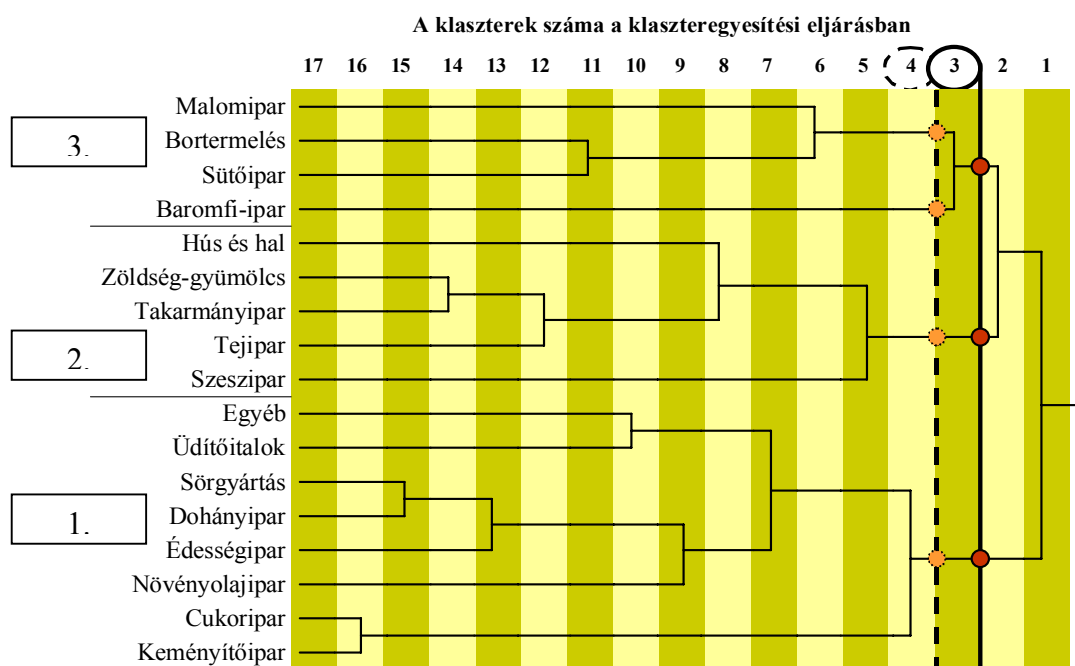
tőkebefektetések között a magyar élelmiszeriparban érvényesülő összefüggések hátterét és körülményeit elemzem.

## 7.2. Az élelmiszer-feldolgozó ágazatok klaszter-elemzése

Az értekezésben kidolgozott ökonometriai modell empirikus bizonyítékokkal erősítette meg azt a feltevést, miszerint a piaci befolyás megszerzése a magyar élelmiszeriparba irányuló külföldi működő tőke legfontosabb motiváló tényezője. A tapasztalat szerint az élelmiszeripari szakágazatokban mért külföldi befolyás és a szakágazati koncentráció egymásra ható tényezők.<sup>42</sup> A külföldi tőke további motivációinak feltárása érdekében egy, a fenti két dimenzióan alapuló klaszter-elemzést végeztem.<sup>43</sup> A dimenziók mérésére a szakágazati jegyzett tőkéből való külföldi részesedés, és a  $CR_4$  koncentrációs ráták szolgáltak.

A 14. ábrán látható dendrogram az agglomeratív klaszterezési eljárás illusztrációja, melyben minden megfigyelési pont önálló klaszterként indul, majd a két legközelebbi klasztert egymás utáni lépésekben vonjuk össze egy újabb aggregált klaszterbe.

14. ábra. Az élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1997



<sup>42</sup> A teoretikai modellek az iparági koncentrációs indikátorok ( $CR_k$  vagy  $HHI$ ) kiszámításánál általában feltételezik az import egy piaci résztvevőként szerepeltetését. Az élelmiszeripar tanulmányozó empirikus elemzések azonban ezt részben az adatok hozzáférhetetlensége miatt, részben az élelmiszerpiacokon domináló hazai termelés okán rendre tudatosan figyelmen kívül hagyják (Naumann, Böbel & Haid, 1985; Stalhammar, 1991; Field & Pagoulatos, 1996). Jelen elemzés szintén a szakágazatok itthon működő előállítóira korlátozódik.

<sup>43</sup> A klaszter-elemzés az SPSS 7.5 statisztikai szoftverrel történt. A klaszterezési algoritmus a megfigyelések kis száma (17) miatt az "average linkage" módszerét és euklideszi távolságokat alkalmazó hierarchikus klaszterezési eljárás volt.

A sör-, dohány-, és édességipar már a kezdeti szakaszban egy rendkívül szoros klaszterben egyesült, majd a kombinációs eljárásban néhány lépéssel később magukhoz vonták növényolajipart. A csoporthoz ezután a cukor- és keményítőipar, valamint az egyéb feldolgozás és üdítőitalipar párosok kapcsolódtak. A második klaszter a hús- és halfeldolgozást, a takarmányipart, a szeszipart, a zöldség- és gyümölcs-feldolgozást, valamint a tejipart tartalmazza. A bortermelés és sütőipar az eljárás közepén kapcsolódott össze, melyekhez később kötődött a malomipar. Az így létrejött csoporthoz csak három-klaszter szinten csatlakozott a baromfi-ipar. A baromfi-feldolgozás vizsgált sajátosságaiban a többi szakágazattól meglehetősen elkülönül, egymagában egy teljesen elszigetelt "klasztert" alkot egészen a négy-klaszter szintig.

### **7.2.1. A klaszterek leírása**

A klaszterek alábbi verbális kifejtése annak igazolására szolgál, hogy a magyar élelmiszer-feldolgozás szakágazatainak kategorizálására a három- és négy-klaszter szint releváns.

#### ***1. Klaszter – magas külföldi tőkebefolyás és erős koncentráció klasztere***

Az 1. klaszter olyan erősen koncentrált szakágazatokat tartalmaz, melyekben a külföldi tőke aránya meghaladja a 70 százalékot. Valamennyi ide sorolt szakágazat a magyar élelmiszer-kibocsátásból 1997-ben mindössze egy-öt százalékkal részesedett, súlyuk tehát egyenként nem jelentős (16. ábra). Piaci szerkezetükre jellemző a domináns vállalat jelenléte (keményítő-, növényolaj-ipar), vagy az oligopolisztikus piacstruktúra (cukor-, dohány-ipar, kávépiac), illetve néhány nagyvállalat és tucatnyi kis- vagy középméretű vállalkozás együttes jelenléte (sörgyártás, édességipar, üdítőitalok, paprika). Az 1. klaszterbe tartozó szakágazatok többsége „luxus”, hozadéki, vagy magas szinten feldolgozott és magas árfekvésű élelmiszer-termékeket állít elő. A szakágazatok e kedvező termékösszetétele, a korai privatizáció, valamint a kitűnő piaci pozíciók megszerzésének lehetősége váltotta ki a külföldi befektetők sietős vállalatfelvásárlásait.

#### ***2. klaszter – átlagos külföldi befolyás és átlagos koncentráció klasztere***

A 2. klaszter a gyűjtője a magyar élelmiszeripar legnagyobb szakágazatainak, melyek együtt az élelmiszertermelés több mint felét adják. A szeszipar kivételével valamennyi szakágazat

8-17 százalékkal részesedett az 1997-es élelmiszer-kibocsátásból. Ezek a szakágazatok számos nagy feldolgozó vállalatot foglalnak magukba, piaci szerkezetük kiegyenlítettebb, mint az 1. klaszterben találhatóké. A 2. klaszter szakágazatai döntően alapvető élelmiszercikkeket termelnek. Mivel e szakágazatok elsődleges élelmiszer-feldolgozók, a mezőgazdasági termelés változásainak különösen ki vannak téve. Az 1990-es évek elejének agrár-válsága és az azt követő árualaphiány a feldolgozásban egyébként is piaci és technológiai okokból felhalmozódó fölösleges kapacitások gondját súlyosbította. A gazdasági problémák, a politikai nézeteltérések leginkább e szakágazatokban lassították a privatizációt; a külföldi befektetők is csak óvatosan, és viszonylag későn, 1993 és 1996 között jelentek meg. Céljuk általában a legnagyobb, legjobban működő és lehetőség szerint plusz előnyökkel (átlagnál magasabb technikai színvonal, jó földrajzi elhelyezkedés, vagy piaci pozíció) bíró vállalatok megszerzése volt. A 2. klaszter szakágazataiban az FDI befektetések motivációja elsősorban a nagy hazai piacok, kisebb részben az esetlegesen előforduló export-lehetőségek kiaknázása volt. E szakágazatoknak a belső piacok várható bővülésével jók a növekedési esélyei, ezért itt a külföldi befolyás növekedése várható, mely tovább fokozza majd a már jelenleg is zajló szakágazati koncentrációt. Összességében ez azt jelenti, hogy a 2. klaszter szakágazatai a vizsgálat alapját képező dimenziók tekintetében középtávon az 1. klaszter szakágazatai felé fognak közeledni.

### ***3. klaszter – alacsony külföldi befolyás és alacsony koncentráció klasztere***

A 3. klaszterben újra kis méretű szakágazatokat találunk, melyek az élelmiszer-feldolgozás összes kibocsátásából kettő-hét százalékkal részesedtek 1997-ben. A szakágazatok piaci struktúrája meglehetősen szétszóró; nagyszámú hasonló méretű vállalat versenyez egymással. A sütőipari és bortermelő cégek kis méretéből adódóan a külföldi befektetők vállalatok felvásárlásával nem voltak képesek számottevő piaci pozíciót szerezni. A sütőipari vállalatok Magyarországon helyi körzetekre szakosodott egységek, a főváros koncentrált piacán működő vállalatok kivételével országos viszonylatban kicsi a piaci részesedésük.

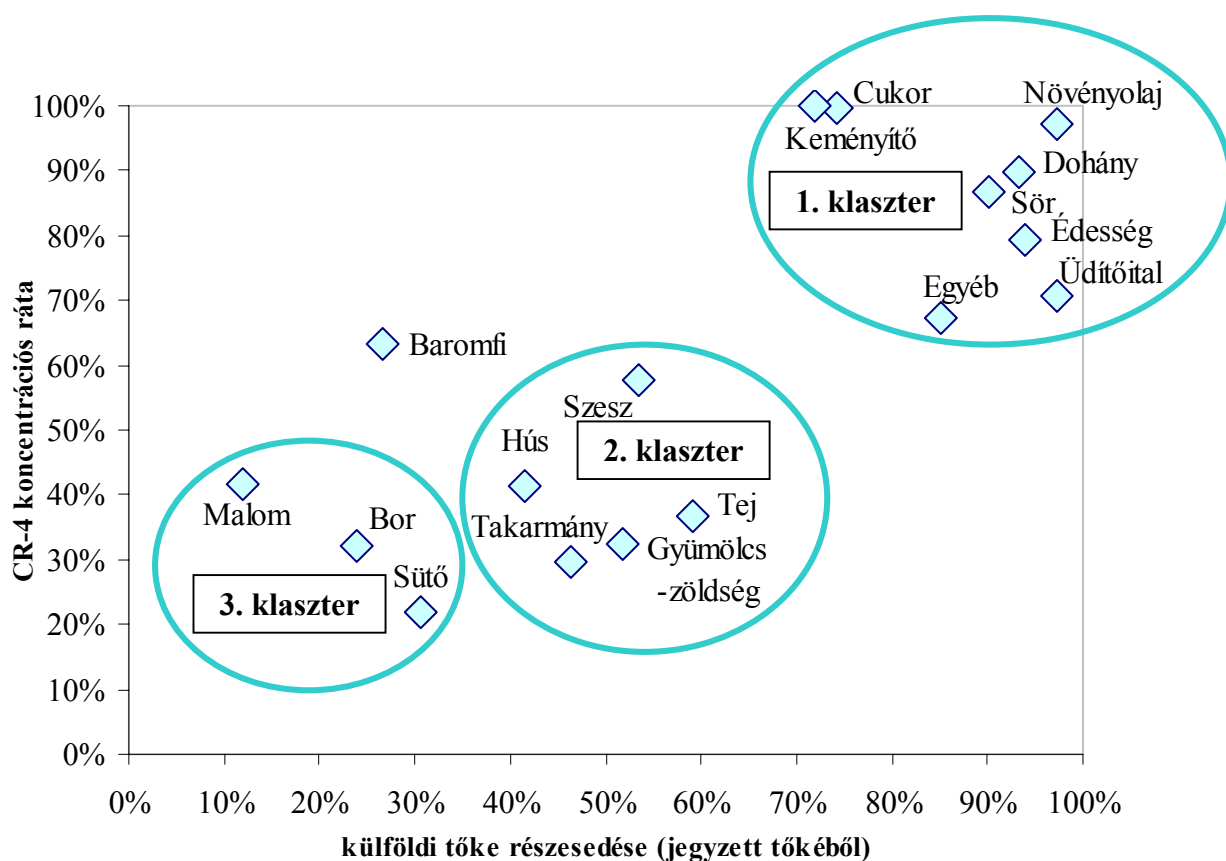
A bortermelés szorosan kapcsolódik a mezőgazdasági alaptevékenységhez. A külföldiek termőföld tulajdonlását korlátozó intézkedések itt tovább akadályozták a külföldi működő tőke szakágazatba áramlását. A malomipar, mely a bortermeléshez hasonlóan közvetlenül kötődik a mezőgazdasági alapanyag-termeléshez, az egyike volt azon szakágazatoknak (a cukor és a tejipar mellett), melyet a hazai privatizációs politika stratégiaileg kiemelt területként az alapanyag termelők kezébe kívánt adni. A cukoripar és

tejipar a szándékok ellenére hamar külföldi dominancia alá került, a malomipar azonban, rossz piaci helyzete, a felesleges kapacitások és gyenge profittermelő képessége miatt nem vált a külföldi befektetők első számú prioritási területévé. Összefoglalásul, a 3. klaszter szakágazatiban tapasztalható alacsony külföldi tulajdon részben a piac széttagoltságával részben pedig adminisztratív visszafogó intézkedésekkel magyarázható.

### 7.2.2. Grafikai megközelítés

A klaszter-analízisben a csoportok kialakulása a megfigyelési pontok egymástól mért távolságán alapul (Hair *et. al.* 1995). Ebből következik, hogy kétdimenziós vizsgálat esetén az analízis eredménye grafikusán jól elkülönülő csoportokként illusztrálható. A megfigyelési pontok a két dimenzió koordinátáit felhasználva egy pont-diagramon látványosan érzékeltetik a klaszter-analízis során formálisan kapott eredményeket (15. ábra). A pontdiagram megerősíti a három-, illetve négy-klaszter szintű csoportosítás relevanciáját. A baromfi-feldolgozás meglehetősen távol esik mindkét szomszédos klasztertől, ezért a négy-klaszter szintig teljesen önálló csoportot képez.

15. ábra. A magyar élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének pontdiagramja, 1997



### 7.2.3. A klaszterek további közös jellemzői

A verbális kifejtésnél jelzésszerűen már említésre került, hogy a klaszterek tagjai a külföldi befolyáson és a koncentrálttság fokán kívül több más dimenzióban is egymáshoz hasonló sajátosságokkal rendelkeznek. A 14. táblázat foglalja össze a két dimenzió vizsgálatával nyert csoportok további dimenziók szerinti sajátosságait. A baromfi-feldolgozás a táblázatban szereplő legtöbb dimenzió szempontjából a 2. klaszter sajátosságaival rendelkezik, bár a külföldi tőke arányát tekintve közelebb áll a 3. klaszterhez. Az egyébként a 2. klaszterben szereplő szeszipar az 1. klaszter tagjaihoz áll közelebb a piacméret és termékjelleg aspektusaiban. A 16. ábra a szakágazatokat klaszterenként, piaci nagyság szerint csoportosítja. A hazai piaci méret és az exportlehetőségek összevont mutatója a magyar élelmiszer-kibocsátás részesedésével mérhető.

A magyar élelmiszer-feldolgozó szakágazatok klaszter-analízisének összegző táblázata számos további érdekes momentumot tár fel a külföldi befektetők viselkedését, befektetési motivációit és teljesítményét illetően.

**14. táblázat.** *A klaszterek profiljának összefoglaló táblázata*

Dimenzió	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter
Szakágazatok száma	8	6	3
Külföldi tulajdon aránya (jegyzett tőkében mérve) (%)	80 fölött	40–60	10–30
koncentrációs ráta $CR_4$ (%)	60 fölött	25–60	35 alatt
Haza piac mérete (millió USD)	40–260	350–1 000	80–420
export-lehetőségek (millió USD)	10–150	50–400	25–72
Munkatermelékenység (ezer USD/foglalkoztatott fő)	60–300	40–100	20–70
Vállalatok száma (zárójelben a klaszter átlaga)	7–187 (73)	84–282 (116)	122–594 (303)
Termékcsoporthoz tartozás	‘luxus’, magas szinten feldolgozott, magas hozzáadott értékkel rendelkező élelmiszerek és italok,	alapvető élelmiszercikkek, közbenső vagy primer feldolgozottsági szint	alapvető élelmiszercikkek, közbenső vagy primer feldolgozottsági szint

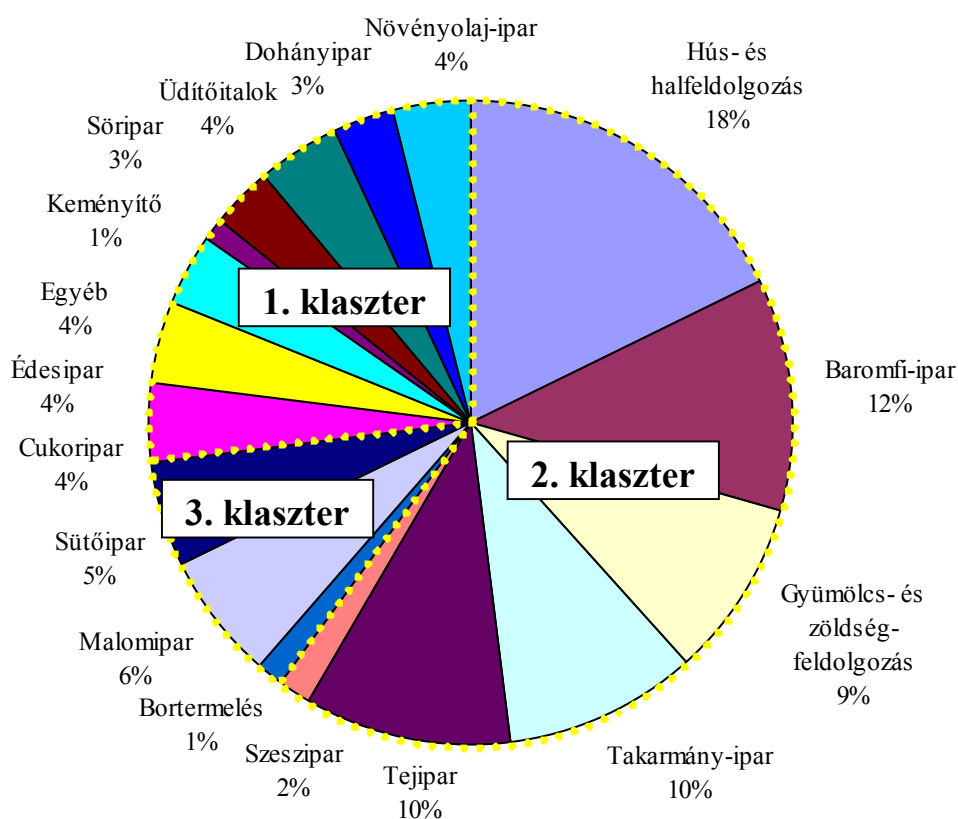
Forrás: a szerző saját számításai az (AKII, 1998) adatok alapján. Megjegyzés: az adatok 1997-ből származnak.

A külföldi tőke kedveli a kis méretű szakágazatokat, ahol a piaci koncentráció foka magas és kevés szereplő található. A közép- és kelet-európai és mindenekelőtt a magyar jövedelem-szintek növekedésére alapozó befektetői várakozások szerint az 1. klaszter termékcsoportja ígérte a leggyorsabb keresletnövekedést. A munkaerő termelékenység messze az 1. klaszter szakágazataiban a legmagasabb, mely elsősorban a gyors modernizáció és jelentékeny tőke-injekció eredménye.

A külföldi befektetők a 2. klaszter szakágazatiban is fokozzák aktivitásukat. Itt elsősorban a hazai piac felvevő-képességére alapoznak. E szakágazatok modernizálása sokkal lassúbb folyamat, mint az 1. klaszter ágazataié, mely részben a privatizáció nehézkes előrehaladásának, részben pedig a tőkeerős befektetők korlátozottabb térnyerésének és a nagyszámú, jelentős erővel bíró piaci szereplőnek tulajdonítható.

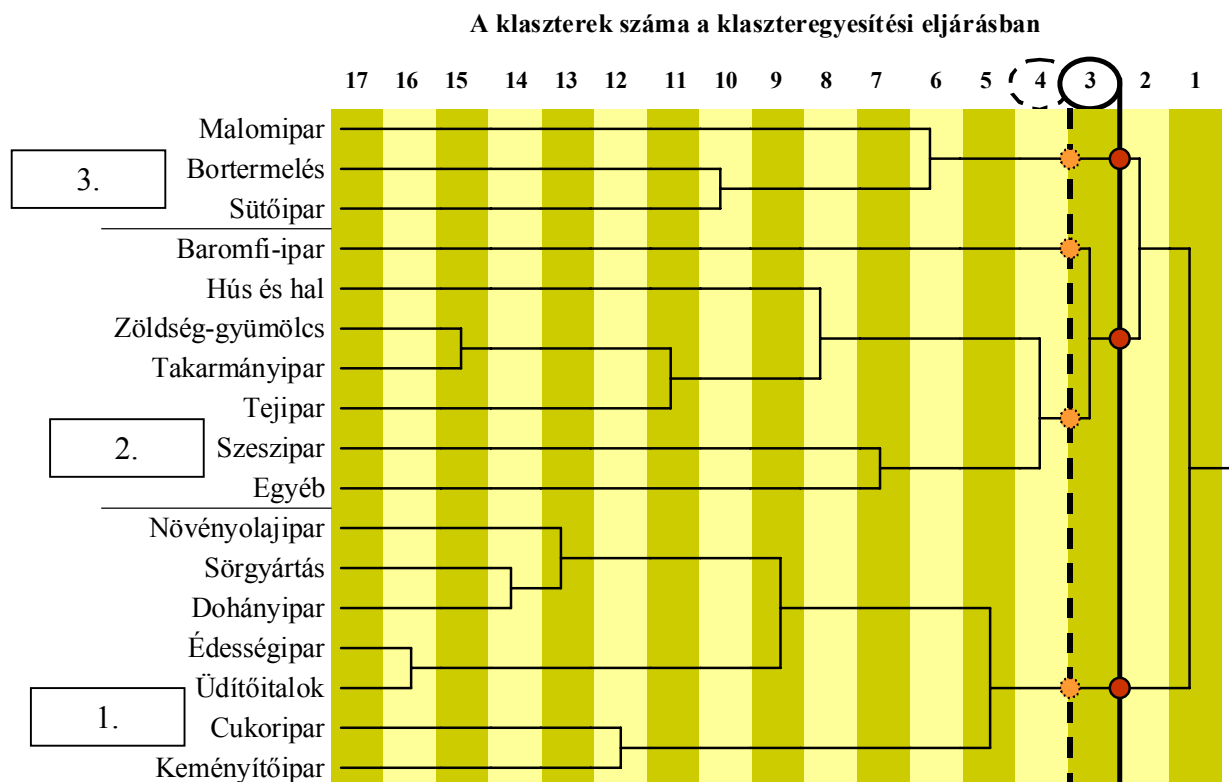
A 3. klaszter példája azt bizonyítja, hogy a külföldi befektetők nem elégednek meg kis méretű piacokon csekély pozíció megszerzésével. E szakágazatok munkatermelékenysége az egész élelmiszeripar legalacsonyabbjai között van.

**16. ábra.** A szakágazatok részesedése a magyar élelmiszeripar kibocsátásából, 1997





17. ábra. Az élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja,<sup>44</sup> 1998



Az eredetileg 1997-es adatokkal elvégzett elemzést az eredmények ellenőrzése végett megismételttem 1998-as adatokkal is. Az ismételt klaszter-elemzés dendrogramja a 17. ábrán látható. A szakágazatok ezúttal némileg más sorrendben és különböző fokon kapcsolódnak egymáshoz, mint 1997-ben.

A két év között a legjelentősebb különbség az, hogy az egyéb élelmiszer-feldolgozás szakágazata 1998-ban a 2. klaszterhez kapcsolódott. A baromfi-ipar 1998-ban is hosszan tartotta önállóságát és csak a négy-klaszter szinten csatlakozott a 2. klaszterhez. A baromfi-ipar csakúgy, mint 1997-ben, a kialakult klaszterektől távol eső szakágazat maradt, így hovatarozása inszignifikáns. Az egyéb feldolgozás szakágazat gyűjtőkategória lévén meglehetősen heterogén vállalatokat tartalmaz, ezért áttérése a 2. klaszterbe nem okoz nagy meglepetést.

A két szakágazaton kívül három-klaszter szinten valamennyi többi szakágazat megőrizte egy évvel korábbi besorolását; az 1998-as eredmények tehát megerősítik az 1997-es klaszterek helyességét, alátámasztják az elkülönített szakágazat-csoportok összetételének tartósságát.

<sup>44</sup> A dendrogramok segítségével mindenekelőtt a klaszterezési sorrend szemléltethető, az agglomerációs eljárás egzakt adatait a klaszterezési eljárást összefoglaló, 15. táblázat mutatja a következő oldalon.

**15. táblázat.** A klaszterezési eljárás összefoglaló táblázata

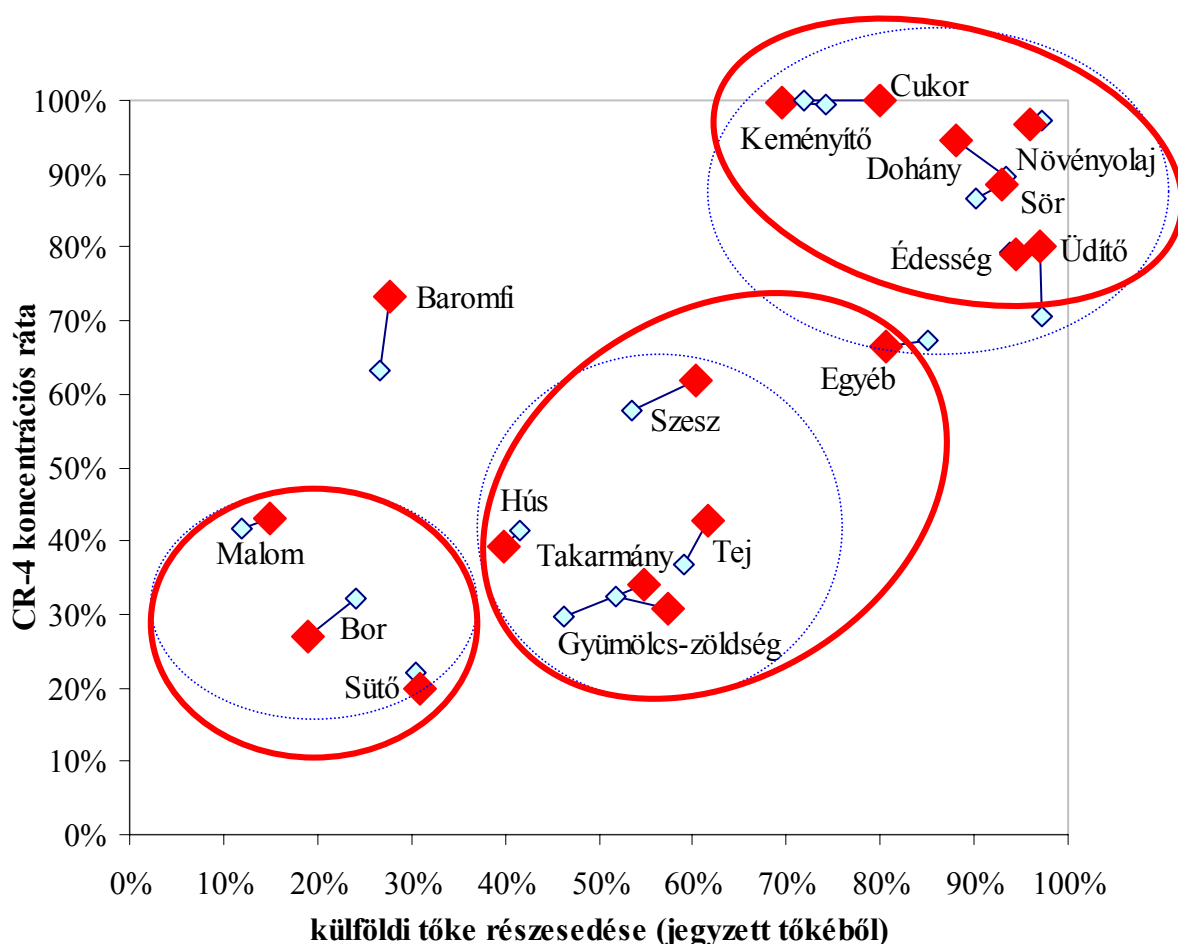
A klaszter-analízis szakágazat kódjai:								
Szám- kód	Szakágazat	Klaszter	Agglomerációs sorrend 1997			Agglomerációs sorrend 1998		
			Egyesített klaszterek 1. kl. 2. kl.	Koeffici- ensek	Egyesített klaszterek 1. kl. 2. kl.	Koeffici- ensek		
1	Hús és hal							
2	Baromfifeldolgozás							
3	Gyümölcs és zöldség	1	7	10	5,56E-04	11	16	7,67E-04
4	Növényolajipar	2	15	17	1,89E-03	3	8	1,75E-03
5	Tejipar	3	3	8	3,98E-03	15	17	5,83E-03
6	Malomipar	4	11	15	8,54E-03	4	15	6,83E-03
7	Keményítőipar	5	3	5	1,45E-02	7	10	1,08E-02
8	Takarmánygyártás	6	9	14	1,46E-02	3	5	1,44E-02
9	Sütőipar	7	12	16	1,59E-02	9	14	1,94E-02
10	Cukoripar	8	4	11	1,87E-02	4	11	2,24E-02
11	Édességipar	9	1	3	2,26E-02	1	3	3,72E-02
12	Egyéb	10	4	12	4,63E-02	12	13	4,32E-02
13	Szeszipar	11	6	9	4,86E-02	6	9	5,40E-02
14	Bortermelés	12	1	13	5,88E-02	4	7	5,97E-02
15	Sörgyártás	13	4	7	8,43E-02	1	12	0,124
16	Üdítőitalok	14	2	6	0,111	1	2	0,206
17	Dohányipar	15	1	2	0,115	1	6	0,212
		16	1	4	0,523	1	4	0,500

A 15. táblázatban követhetjük nyomon a két év adataival végzett klaszter-analízis agglomerációs sorrendjének különbségeit. A klaszterezési eljárás egyes fokain összekapcsolódó szakágazatok a mellékelt számkódok szerint azonosíthatók az egyesített klaszterek oszlopaiban. A táblázatban a koefficiensek oszlopa tartalmazza az éppen egyesített megfigyelési pontok közötti távolságot.

Az 1998-as adatokkal is megismételt klaszter-analízis újra a három jól elkülönülő csoportot eredményezte. A 18. ábra megerősíti a három klaszter fennmaradását, továbbá magyarázatot ad a két év dendrogramjainak összevetésekor már észlelt kisebb változásokra.

A baromfifeldolgozás 1998-ban is folytatta saját útját, így még távolabbra került a klasztercsoportoktól. Az egyetlen különbség az, hogy míg 1997-ben az agglomerációs eljárás utolsó lépéseiben önálló csoportként a 3. klaszterhez kapcsolódott, főleg a gyors koncentrálódás eredményeként 1998-ban már a 2. klaszterhez került közelebb.

A klaszterek összetételében az egyetlen említésre méltó változás az egyéb feldolgozás szakágazat 1. klaszterből a 2. klaszterbe kerülése. A 18. ábra remekül illusztrálja e változás okait: az 1. klaszter az üdítőital-gyártás koncentrálódásával 1998-ban szorosabb csoportot alkot, ugyanakkor az egyéb feldolgozásban mért külföldi befolyás csökkent. A szakágazat mozgása magától értetődő tendenciát takar, a máshová nem sorolható élelmiszerek termelőinek kategóriája egyébként is egy heterogén gyűjtőcsoport, ahová jelentős számban kerültek újonnan alapított hazai vállalkozások. Ezzel egy időben a 2. klaszter több nagy szakágazatában egyszerre nőtt a külföldi befolyás és a koncentráció (szesz-, takarmány- és tejipar), ami magához vonzotta az 1. klasztertől leszakadó egyéb feldolgozás szakágazatát.



18. ábra. A magyar élelmiszeripar szakágazatainak klaszterei 1997-ben és 1998-ban



### 7.3. A szakágazati FDI és koncentráció kauzalitásának tesztelése

Az értekezésben tesztelni kívánt főbb kauzális viszonyokat és azok irányait a 7. ábra (41. oldal) foglalja össze. Ez az ábra mutatja, hogyan illeszkedik a bevezetésben ismertetett IO elmélet oksági rendszerébe a külföldi működő tőke szegmense. A következőkben a 7. ábrán **C**-vel és **E**-vel jelölt oksági viszonyait tesztelem.

A probléma az élelmiszergazdaság nyelvezetére a következőképpen fogalmazódik át: vajon a szakágazati koncentráció foka határozza meg a szakágazatok külföldi befolyásának alakulását, vagy fordítva, a külföldi működő tőkének tulajdonítható a szakágazati koncentráció erőssége?

A klaszter-analízis eredményeinek ismeretében a két vizsgált dimenzió közötti szoros összefüggés vitathatatlan. Jogosan merül fel azonban a kérdés, hogy *mi a magyar élelmiszer-feldolgozás szakágazataiban a külföldi működő tőke arány és az ágazati koncentráció közötti kauzális viszony iránya?*

A kauzalitás tesztelésének módszere az ökonometriában Granger nevéhez fűződik.<sup>45</sup> Annak eldöntésére, hogy  $X$  valóban okozója-e  $Y$ -nak, egy nem korlátozott és egy korlátozott regressziós összefüggést írt fel. A korlátozott összefüggés a független változót saját késleltetett értékeivel becsli. Formális alakja:

$$Y = \sum_{i=1}^k \alpha_i Y_{t-i} + \varepsilon_i, \quad [1]$$

ahol  $Y$  a független változó,  $t$  a megfigyelések időpontja,  $k$  pedig a késleltetés mértéke. A nem korlátozott regresszió bevonja az összefüggésbe a tesztelni kívánt magyarázó változó késleltetett értékeit is:

$$Y = \sum_{i=1}^k \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_i X_{t-i} + \varepsilon_i, \quad [2]$$

ahol  $X$  a magyarázó változó.

---

<sup>45</sup> A módszert C. W. J. Granger az "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods" című cikkében (Econometrica, 37. évf. 424-438. o., 1969) ismertette először.

A kibővített [2] egyenletet egy egyszerű  $F$ -próbával összehasonlítva a [1] korlátozott egyenlettel rögtön megállapítható, hogy az  $X$  változó hozzáadása szignifikánsan növeli-e a regresszió magyarázó erejét.

Két változó egymásra gyakorolt feltételezett hatásának tesztelésére a nem korlátozott regressziós összefüggés szimmetrikus felírása ismeretes (Pindyck & Rubinfeld 1991). A Granger-féle kauzalitási teszt elsősorban idősorokra használatos. Mivel az itt tesztelendő oksági viszony keresztmetszeti adatokat tartalmaz és ezek rövid időintervallumban állnak rendelkezésünkre, a Granger-teszt alkalmazása ennek megfelelően csak szűkített formában lehetséges. A speciális adatbázis miatt az elemzésre három megközelítésben került sor.<sup>46</sup>

Az első teszt áll koncepciójában legközelebb Granger eredeti módszeréhez. Mind a külföldi működő tőke arányt, mind a koncentrációt regressziók külön sorozatában együtt magyaráztuk mindkét tényező késleltetett értékeivel. Az első megközelítésben a kauzalitás tesztelése a következő összefüggések használatával zajlott:

$$FDI_t = \sum_{i=1}^k \alpha_i FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_i CR_{t-i} + \varepsilon_i, \quad [3]$$

illetve az  $FDI \Rightarrow CR$  irányra:

$$CR_t = \sum_{i=1}^k \alpha_i CR_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_i FDI_{t-i} + \varepsilon_i. \quad [4]$$

A késleltetett időszak hosszát jelző  $k$  minden  $t$  esetében 1, 2, illetve 3 volt, azaz minden vizsgált évben a két függő változó becslése három különböző késleltetett időszakkal történt.

Az első megközelítés eredményeit a **16.** táblázat összegzi. A Granger-féle módszer klasszikus értelemben vett alkalmazása esetünkben számos problémát vet fel. Az élelmiszergazdaság sajátosságainak ismeretében a 2-3 éves késleltetések alkalmazása lenne releváns, hiszen mint korábban láttuk, a külföldi befektetők döntései és a befektetések megvalósulása között Magyarországon évek telnek el; a külföldi tőke megjelenése után ennyi idő szükséges a befektetések beéréséhez és piaci szerkezetre irányuló visszahatásukhoz.

<sup>46</sup> A kauzalitás tesztelésének alapjául mindhárom megközelítésben lineáris legkisebb négyzetek módszerével becsült regressziók szolgáltak, az elemzéshez használt szoftver az SPSS 7.5 volt.

**16. táblázat.** *A kauzalitási vizsgálat első megközelítésének teszteredményei*

Null hipotézis		$k=1, N=17$			$k=2, N=17$			$k=3, N=17$		
		$R^2$	$F(2,14)$	$p$ érték	$R^2$	$F(4,12)$	$p$ érték	$R^2$	$F(6,10)$	$p$ érték
$t = 1998$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,97221	244,9	0,00E+00	0,97687	126,7	1,05E-09	0,98120	87,0	4,78E-08
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,97407	263,0	0,00E+00	0,97508	117,4	1,64E-09	0,97660	69,6	1,42E-07
$t = 1997$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,86885	46,4	6,67E-07	0,87751	21,5	2,12E-05	0,87820	12,0	4,55E-04
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,93422	99,4	5,33E-09	0,95306	60,9	7,18E-08	0,96472	45,6	1,08E-06
$t = 1996$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,87776	50,3	4,08E-07	0,8931	25,1	9,49E-06	0,90162	15,3	1,63E-04
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,98267	396,9	0,00E+00	0,98833	254,2	1,49E-11	0,98909	151,1	3,19E-09
$t = 1995$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,9664	201,3	0,00E+00	0,97146	102,1	3,69E-09	0,97381	62,0	2,48E-07
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,98252	393,6	0,00E+00	0,98344	178,1	1,22E-10	0,98548	113,1	1,32E-08
$t = 1994$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,90479	66,5	7,09E-08	0,91403	31,9	2,62E-06	0,93781	25,1	1,76E-05
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,974	262,2	0,00E+00	0,97972	144,9	4,09E-10	0,97980	80,9	6,82E-08
$t = 1993$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,81433	30,7	7,61E-06	0,82697	14,3	1,60E-04			
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,90061	63,4	9,58E-08	0,90724	29,3	4,10E-06			
$t = 1992$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,72366	18,3	1,23E-04						
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,92787	90,0	1,02E-08						

A késleltetett időszak megnyújtását két tényező is akadályozta:

1. az élelmiszeriparról szakágazati bontásban rendelkezésre álló adatok visszamenőleg 1998-tól 1991ig összehasonlíthatók,
2. egy pótlólagos késleltetett év vizsgálatba vonása kettővel csökkenti az egyébként is kevés szabadságfokok számát, így az eredmények értékelhetősége módszertanilag válik megkérdőjelezhetővé.

A **16.** táblázat eredményei nem tájékoztatnak a két tényező egymásra gyakorolt hatásának drámai különbségéről. A null-hipotézis minden esetben elvethető, a két változó tehát kölcsönösen hat egymásra. Idősoros adatok esetén ez azt jelentené, hogy mindkét vizsgált tényezőt végső soron egy valamely harmadik független változó befolyásolja, így az eredeti alakban felírt kauzalitási elemzés értelmét vesztené. Az itteni kauzalitási vizsgálat azonban keresztmetszeti adatokat foglal magába, továbbá az egyik tényező (*FDI*) 1990 előtti megfigyelési értékei mind zérók. Következésképpen kizárható, hogy egy harmadik tényező egyszerre alakítsa a szakágazati koncentrációt, valamint a beáramló külföldi tőke mértékét.

A vizsgálat első megközelítésének eredményei azt sugallják, hogy a szakágazatokban kialakult külföldi működő tőkearánya csekély különbséggel ugyan, de jobban befolyásolja a koncentráció alakulását, mint a koncentrációban számszerűsített piaci szerkezet a külföldi működő tőke egyes szakágazatokba áramlását.

A **második megközelítésben** a függő változó alakulását kizárólag a magyarázó változó késleltetett értékeinek függvényében teszteltem. Ezzel növekszik a regressziós becslések szabadságfokainak száma, és a mért hatás teljes egészében a magyarázó változónak tulajdonítható. A koncentráció külföldi működő tőke beáramlást irányító hatóerejét a következőképpen mérjük:

$$FDI_t = \sum_{i=1}^k \alpha_i CR_{t-i} + \varepsilon_t \quad [5]$$

Ennek megfelelő módon történik a fordított irányú oksági viszony tesztelése is. Mindkét irányban az első megközelítésnél is alkalmazott késleltetéshez hasonlóan:  $k = 1, 2, 3$ . A második megközelítés **17.** táblázatban összegzett eredményei már néhány érdekes következtetés megtételére adnak alkalmat.



**17. táblázat.** *A kauzalitási vizsgálat második megközelítésének teszteredményei*

Null-hipotézis		$k=1, N=17$			$k=2, N=17$			$k=3, N=17$		
		$R^2$	$F(1,15)$	$p$ érték	$R^2$	$F(2,14)$	$p$ érték	$R^2$	$F(3,13)$	$p$ érték
$t = 1998$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,42249	10,9	0,00473	0,43233	5,3	0,01900	0,44497	3,5	0,04760
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,48024	13,8	0,00204	0,48443	6,6	0,00968	0,48447	4,1	0,03043
$t = 1997$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,44662	12,1	0,00336	0,45549	5,9	0,01419	0,45557	3,6	0,04237
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,33952	7,7	0,0141	0,34669	3,7	0,05080	0,57153	5,8	0,00975
$t = 1996$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,37711	9,0	0,00873	0,38146	4,3	0,03464	0,60976	6,8	0,00545
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,41334	10,5	0,00537	0,63295	12,1	0,00090	0,72415	11,4	0,00061
$t = 1995$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,39309	9,7	0,00707	0,60279	10,6	0,00156	0,60296	6,6	0,00607
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,48649	14,2	0,00185	0,56787	9,2	0,00281	0,57639	5,9	0,00909
$t = 1994$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,58442	21,0	0,00035	0,59822	10,4	0,00169	0,64394	7,8	0,00307
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,57128	19,9	0,00045	0,59524	10,3	0,00178	0,59548	6,4	0,00682
$t = 1993$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,57115	19,9	0,00045	0,61985	11,4	0,00115	0,70966	10,6	0,00085
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,65244	28,1	8,8E-05	0,65308	13,2	0,00060	0,67314	8,9	0,00179
$t = 1992$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,69093	33,5	3,6E-05	0,71407	17,5	0,00016			
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,17769	3,2	0,09194	0,23543	2,2	0,15272			
$t = 1991$	$H_1: CR \not\Rightarrow FDI$	0,17713	3,2	0,09252						
	$H_2: FDI \not\Rightarrow CR$	0,02832	0,4	0,51851						

A null-hipotézist  $k=1$ , és  $k=2$  esetén 1992-ben el kell fogadnunk  $FDI \Rightarrow CR$  oksági irányban, hiszen a külföldi működő tőke értékei még 25 százalékban sem magyarázzák a koncentráció alakulását. Az  $F$ -próba értékei is az említett két becslés gyenge magyarázó erejét bizonyítják. Ugyanezen időszakban viszont a  $CR \Rightarrow FDI$  oksági viszony szignifikáns, azaz a koncentráció egyértelműen befolyásolója a külföldi működő tőke beáramlásának. A három éves késleltetés eredményssora érdekes szabályszerűséget mutat: az első megközelítés eredményeihez hasonlóan valamennyi év mindkét irányú oksági viszonya szignifikáns, az 1993-1995-re felírt becslések a koncentrációs ráták erősebb hatását jelzik, míg az 1996-1998-ra felírt becslések éppen ellenkezőleg, a külföldi működő tőke erősebb hatását sejtetik.

A második megközelítés eredményei konzisztensek az értekezés korábbi eredményeivel, hiszen a koncentrációs ráták erős befolyásolói voltak a kezdeti működő tőkebeáramlásnak, az évtized második felében azonban a kauzalitás léte már kölcsönös.

**18. táblázat.** *A kauzalitási vizsgálat harmadik megközelítésének teszteredményei*

	Null-hipotézis	$i=2, N=17$			$i=3, N=17$		
		$R^2$	$F(1,15)$	$p$ érték	$R^2$	$F(1,15)$	$p$ érték
$t = 1998$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,4273	11,2	0,00443	0,4408	11,8	0,00365
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,3767	9,1	0,00878	0,3650	8,6	0,01022
$t = 1997$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,4555	12,5	0,00296	0,4458	12,1	0,00340
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,3309	7,4	0,01570	0,4366	11,6	0,00388
$t = 1996$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,3600	8,4	0,01089	0,4517	12,4	0,00312
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,5239	16,5	0,00102	0,5848	21,1	0,00035
$t = 1995$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,4903	14,4	0,00175	0,3939	9,7	0,00699
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,5648	19,5	0,00050	0,5233	16,5	0,00103
$t = 1994$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,4726	13,4	0,00229	0,5101	15,6	0,00127
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,5605	19,1	0,00054	0,1113	1,9	0,19064
$t = 1993$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,6198	24,5	0,00018	0,7095	36,6	2,21E-05
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,1224	2,1	0,16869	0,1572	2,8	0,11505
$t = 1992$	$H_1: CR \nRightarrow FDI$	0,6910	33,5	0,00004			
	$H_2: FDI \nRightarrow CR$	0,1062	1,8	0,20173			

A *harmadik megközelítésben* a késleltetett időszakok hosszát fenntartjuk, de a becslésbe mindig csak egy év megfigyeléseit vonjuk be. A  $CR \Rightarrow FDI$  oksági viszony mérésére használt összefüggés az [5] képlethez képest így a következőképpen módosul:

$$FDI_{t,i} = \alpha_i CR_{t-i} + \varepsilon_i, \quad [6]$$

ahol  $i = 1, 2, 3$ . Az  $FDI \Rightarrow CR$  irányt a [6] képletnek megfelelően szimmetrikusan teszteljük. A harmadik megközelítésben kapott eredmények teljesen összhangban vannak a második megközelítésben feltárt fő tendenciával. A 18. táblázat két éves késleltetés eredményoszlopában 1992-93-ra egyaránt kizárólag a  $CR \Rightarrow FDI$  irány szignifikáns, ugyanezt az eredményt kapjuk  $i=3$  esetén 1993-1994-re. Az évtized további részében a kauzalitás kölcsönös.

A kauzalitási vizsgálat célja a szakágazati koncentráció és a külföldi tulajdoni befolyás közötti szoros összefüggés oksági irányának meghatározása volt. Az elemzéshez 1990 és 1998 közötti adatokat használtunk. A vizsgálat fő megállapításai az alábbiakban összegezhetők:

1. *az 1990-es évek elején az élelmiszeripari átalakulás idején a szakágazati koncentráció meghatározóan befolyásolta a külföldi működő tőke beáramlását,*
2. *ezt követően azonban egyik tényező kizárólagos befolyásoló ereje sem bizonyítható, noha mindkét irányú okozati összefüggés statisztikailag szignifikáns; ez alapján a vizsgált tényezők között feltételezhetően a kauzális viszony kölcsönös.*

Az itt kapott eredményeket az IO és FDI elmélettel foglalkozó szakirodalom megállapításai, illetve a magyar élelmiszergazdaság közelmúltbeli történései is alátámasztják: a nagy és koncentrált piacok erős vonzerőt jelentettek a külföldi befektetők számára, a befektetések beérése és a piaci pozíciók megszilárdítása után viszont a külföldiek aránya a szakágazatokon belül a koncentráció nagysága szempontjából válik meghatározóvá.<sup>47</sup>

<sup>47</sup> Ez nem minden esetben egyenlő a koncentráció folyamatos erősödésével. A koncentráció számos szakágazatban öt év leforgása alatt valójában csökkent az 1993-as szinthez képest; a kauzalitási vizsgálat során a kiindulási pont a szakágazatok közötti eltérő koncentrációs szint volt.

## 8. AZ FDI-KONCENTRÁCIÓS TÉRKÉP KITERJESZTÉSI IRÁNYAI

### 8.1. Definíciók

Az élelmiszer-feldolgozás szakágazatainak két strukturális indikátorán alapuló klaszter elemzés eredményeit összegző pontdiagramok (15. és 18. ábra) rendkívül szemléletesen érzékeltetik az egész iparág helyzetét. A külföldi befolyás és szakágazati koncentrációs ráták dimenziói további érdekes vizsgálódásokat tesznek lehetővé. A két említett dimenzióban felrajzolt ábrákat a továbbiakban a hivatkozások megkönnyítése végett **FDI-koncentrációs térképek**nek nevezem. Az FDI-koncentrációs térkép egy pillanatfelvétel, mely a 15. ábrán a magyar élelmiszeripar 1997-es állapotát rögzíti.

A vizsgálatok kiterjesztése két irányban, idő és térbeli aspektusban történik:

1. Az idő aspektus mutatja egy-egy szakágazat útját az utolsó vizsgált évre elért helyzetéig. Az így felrajzolt utak az **FDI-koncentrációs szakágazati életpályák**, melyek a kérdéses szakágazatok elmúlt évtizednyi történetéből számos érdekes mozzanat feltárását teszik lehetővé. Emellett hűen tájékoztatnak a szakágazatok belső szerkezeti változásairól, hiszen egyszerre két megoszlási viszonyszám dinamikus alakulását veszik figyelembe:
  - a külföldi és hazai feldolgozók tulajdonának megoszlását,
  - illetve a legnagyobb feldolgozók és a piacon található többi szereplő termelésből való részesedését.
2. A vizsgálatok térbeli kiterjesztése a Kelet- és Közép-Európa más országainak élelmiszer-feldolgozásáról konstruált, Magyarországhoz hasonló FDI-koncentrációs térképeket foglalja magába. A térképek országok közötti összehasonlításával fontos következtetéseket lehet tenni a régióban folytatott eltérő élelmiszeripari privatizációs és átalakítási politikák eredményeiről. Az **FDI-koncentrációs térkép földrajzi kiterjesztésével** bizonyítható a következő, nemzetközi összehasonlító fejezet fő állítása, ezek felrajzolására a 10.2. alfejezetben kerül majd sor.

## 8.2. Tendenciák a magyar élelmiszeripar piac-típus szerkezetében

Az időbeli kiterjesztést a magyar élelmiszeripar szakágazatainak piac-szerkezetében bekövetkezett változásokkal vezetem be. A vizsgálati módszer a piac-szerkezeti kategóriák arányváltozásának közel két évtizedes retrospektív nyomon követése. A kategóriák az IO elmélet-rendszerben általánosan elfogadottak és használtak, az alábbi definíciók elsősorban Shepherd meghatározásain alapulnak (19. táblázat).<sup>48</sup> A táblázat kategóriái szerint csoportosított élelmiszeripari szakágazatok kibocsátásának alakulását a 19. ábra szemlélteti. A piaci típusok arányát az adott kategóriába tartozó szakágazatok nettó árbevételben képviselt súlya adja. Első látásra paradoxnak tűnhet a piacgazdaságban megszokott piac-típusok használata a tervgazdaság keretei között működő magyar élelmiszer-feldolgozás elemzésére. Mégis, a piactípusok összetételének vizsgálata az 1980-as években is indokolt és szemléletes, segítségükkel képet alkothatunk az állami befolyás mértékéről és annak változásáról.

A 19. ábra koncentrált formában tartalmazza a magyar élelmiszeripar két évtizedes történetét. Segítségével jól nyomon követhető az iparágat érintő valamennyi lényeges változás, melyek hatása közvetlenül érződik a piaci szerkezet alakulásában.

19. táblázat. *A szakágazati piac-típusok határai*

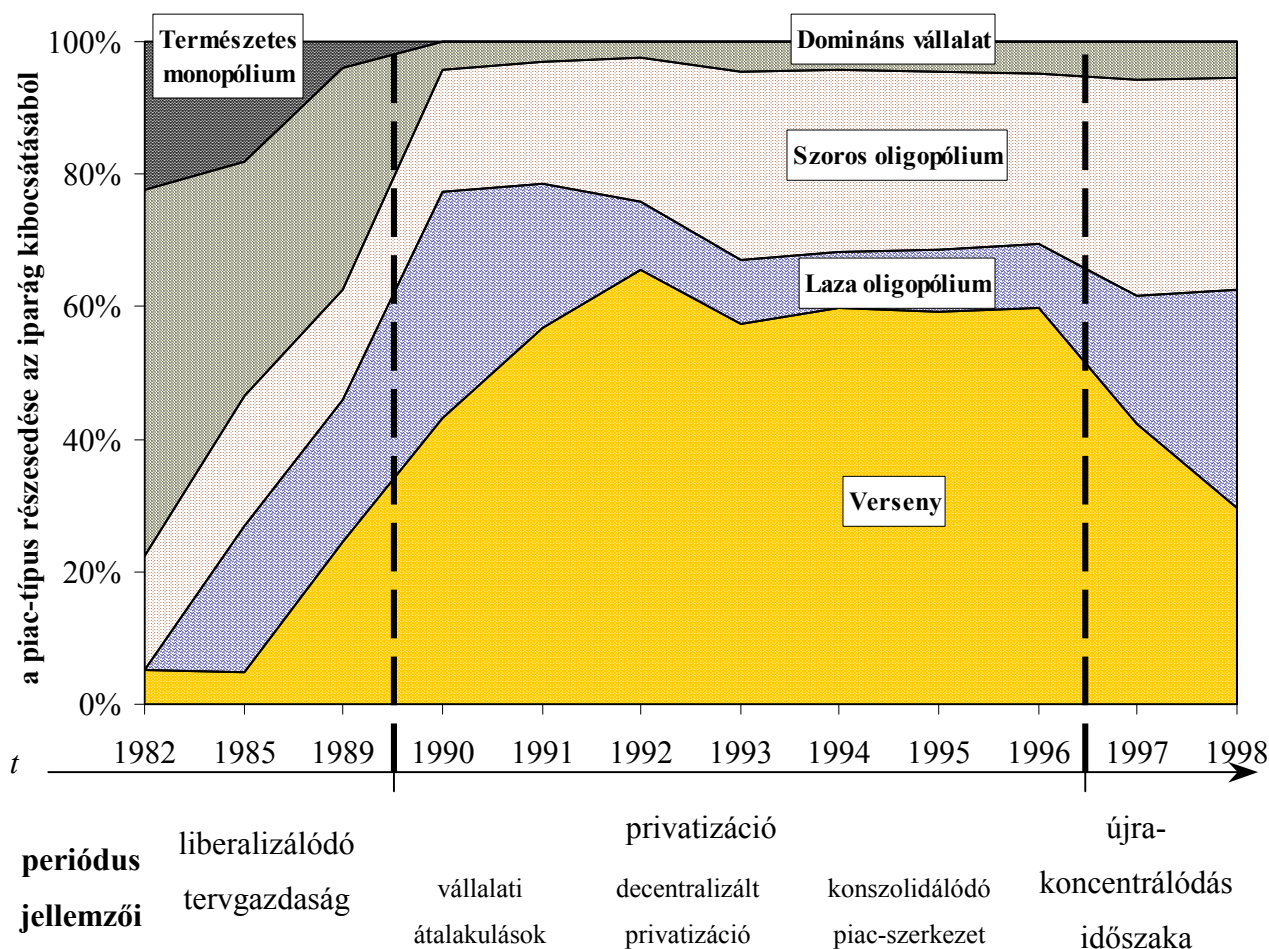
Piac-típus	Definíció
Természetes monopólium	Egy vállalat uralja a piac 100 százalékát.
Domináns vállalat	A piacvezető vállalatnak 50-100 százalékos részesedése van, nincs közeli számottevő versenytársa.
Szoros oligopólium	A $CR_4$ 60-100 százalék közötti értéket ér el, a piacvezetők összehangolt magatartása nem zárható ki.
Laza oligopólium	A $CR_4$ 40-60 százalék közötti szinten van, a piacvezetők magatartásának összehangolása közel lehetetlen.
Verseny	A $CR_4$ ráta 40 százalék alatt van, általában egyik cég sem rendelkezik 15 százaléknál magasabb piaci részesedéssel, a piaci szereplők száma 30 fölött van.

Forrás: Shepherd (1990, p.14.)

<sup>48</sup> Shepherd meghatározásai eredetileg az Egyesült Államok nemzetgazdaságára készültek, a magyar élelmiszer-feldolgozásra alkalmazható változathoz ezért az iparág tulajdonságai által kívánt módosításokat végeztem.

Az 1980-as évek elején a magyar élelmiszer-szakágazatok jellemző működési kerete az állami monopólium illetve a tröszti forma volt. Több szakágazatban (növényolaj-, malom-, vagy cukoripar) a termelést intézményileg egy vállalat végezte a fizikailag elkülönülő telephelyek adminisztratív összevonásával. Ezek a vállalatok, mivel a szakágazati termelés 100 százalékát adták, a természetes monopólium kategóriájába tartoztak. A kibocsátásuk alapján kiemelkedő súlyú szakágazatokban (hús-, baromfi-, és tejipar) az állami vállalatok trösztjei általában domináns pozícióval, 85-100 százalékkal rendelkeztek, a feldolgozásból ekkor még kis mértékben részesedtek a szövetkezeti, illetve egyéb feldolgozók. A piaci koncentráció alapján versenykategóriába került egyetlen szakágazatot, a sütőipart sem jellemezte valódi értelemben vett verseny, hiszen az állami, önkormányzati és szövetkezeti tulajdonban lévő vállalatok a területi elv alapján gondosan megosztott és számukra kijelölt körzeteket láttak el egyedüli piaci szereplőkként termékeikkel.

**19. ábra.** *Versenyszerkezet és piac-típusok a magyar élelmiszer-feldolgozásban a szakágazatok kibocsátásából való részesedése alapján, 1982-1998*



A piac-típusok összetételében már a nyolcvanas évek elején változások kezdődtek. Egy sor szakágazatban, köztük a cukor-, baromfi, szesz-, üdítő-, valamint a tartósítóiparban megszűnt a tröszt szerkezeti forma, illetve állami monopólium (Raskó, 2000). A trösztök megszűnésével a vállalatok önálló termelő egységekként jelentek meg a statisztikai nyilvántartásban,<sup>49</sup> ezért az 1980-as évek második felében rendre csökkent a szakágazatok koncentrációs rátája. Az évtized végére az adminisztratív tröszt egységeket teljesen felbontották, 1986 végén szűnt meg a Húsiipari Tröszt, 1989 végén a Gabona Tröszt és legutolsóként, 1990 végén a Tejipari Tröszt (Böjti & Vörös 1991). Az 1980-as évek végén emellett már valódi változások is kezdődtek, megerősödtek a szövetkezeti és magántulajdonban lévő feldolgozók.

A 19. ábrán szaggatott vonal jelzi a magyar élelmiszer-feldolgozás történetében mérföldkő jelentőségű gyökeres fordulatot: 1990-ben megkezdődött az élelmiszeripar átalakulása és privatizációja. A szabadpiaci verseny hatásai azonnal érezhetővé váltak az iparágban.

1. Megszűnt a természetes monopólium kategóriája. Az utolsó 100 százalékos piaci részesedést élvező állami monopólium, a növényolaj-feldolgozó vállalat mellett ekkor jelentek meg az első újonnan alapított magántulajdonú versenytársak.
2. Rendkívül kicsire zsugorodott a domináns vállalati pozícióval jellemezhető szakágazatok aránya: 1982-ről 1990-re valamennyi élelmiszeripari tröszt megszűnt, Domináns vállalat három, az iparág egészét tekintve kicsiny szakágazatban maradt fenn, a növényolaj-, a keményítő- és tésztaiparban. E három szakágazatban a domináns vállalatok pozíciójukat mindmáig megőrizték.
3. A trösztök felosztásával a területi, (megyei vagy regionális) elven szervezett feldolgozó vállalatok piaci részesedései 2-10 százalékra csökkentek. Következésképp a szakágazatok döntő többsége, köztük éppen a legnagyobb kibocsátással rendelkezők, a laza oligopólium és verseny kategóriába kerültek.

Az 1990-es évek történései szintén nagy pontossággal követhetők a 19. ábrán. A nagy élelmiszeripari szakágazatok állami vállalatainak decentralizált privatizációja következtében 1992-1993-ban kulminált a verseny kategóriájába sorolt szakágazatok kibocsátása. A verseny kategória dominanciája 1996-ig fennmaradt. Az 1990-1996-os időszakban szinte minden

---

<sup>49</sup> Ne felejtjük el, hogy ekkor a piac-szerkezetben bekövetkezett változás még látszólagos, hiszen a még mindig domináns részt képviselő állami vállalatok önállósága nem nőtt. Az állam, mint tulajdonos a kontroll mértékén nem, csak a szakágazatok vállalatszerkezeti képén változtatott.

szakágazatban gomba módra szaporodtak el az újonnan alapított magántulajdonú cégek. Kivételt ez alól csak a hagyományosan magas belépési korláttal jellemzett szakágazatok (pl. cukor-, és dohányipar) képeztek. A belépők magas száma nem módosította az édes-, a sör-, a növényolaj-, a tészta- és az üdítőital-ipar vezető vállalatainak befolyását és ezen keresztül a szakágazatok piac-típus szerinti besorolását. A sok száz új vállalkozás azonban tartósan a verseny kategóriába terelte a bor-, és sütőipart. A piactípusok 1992-re elért megoszlása 1996-ig tartósnak tűnt. Ekkorra fejeződött be az élelmiszeripar privatizációja, melynek következtében a piaci-termelési szerkezet is lényegi változáson ment keresztül.

Az évtized második fele új fordulatot hozott, az utóbbi néhány évben sajátos, fordított irányú tendenciák figyelhetők meg a magyar élelmiszer-feldolgozás versenyszerkezetében: jelentősen csökken a verseny aránya elsősorban az oligopol piac-típusok javára. A 19. ábrán újrakoncentrálnak nevezett tendencia háttérében a következő okok húzódnak:

1. Az átalakulás során decentralizált, és privatizált vállalatok kis méretű utódai az új tulajdonosok tökehiánya, a szakágazatokat jellemző felesleges kapacitások és a rendkívül éles verseny miatt tömegesen kiszorulnak a piacról.
2. Az újonnan alapított magánfeldolgozók, kevés kivételtől eltekintve, néhány év alatt nem voltak képesek megerősödni, így számos szakágazat kétpólusú maradt. A kis piaci szereplők nem tudnak változtatni az így kialakult duális szerkezetű szakágazatok oligopol jellegén.
3. Az egész világ élelmiszeriparában érvényesülő globalizáció hatására szinte minden országban koncentrálnak az élelmiszeripari szakágazatok. A privatizáció lezárultával ez a jelenség a magyar élelmiszer-feldolgozásba elsősorban a külföldi tulajdonban lévő vállalatok agresszív piacpolitikáján keresztül gyűrűzött be.

Összefoglalva, ***a verseny piac-típus térnyerése az 1990-es évek derekán időlegesnek mondható, a magyar élelmiszeriparban az újra-koncentrálnak tendenciája a jövőben folytatódni fog, és az iparágat az oligopol piac-típusok fogják dominálni.*** A szakágazatok besorolása elsősorban a verseny kategóriából a laza oligopóliumba mozdulhat, kisebb az esélye az oligopóliumok olyan mérvű megerősödésének, hogy ezzel a laza oligopólium kategóriájából a szoros oligopólium típusba kerüljenek.<sup>50</sup> Teljes szakágazatot befolyása alatt tartó, új domináns vállalati pozíciók megszerzése hatásos versenyellenőrzés és versenypolitika esetén kizártnak mondható.

---

<sup>50</sup> Bár ilyen irányú mozgás a tejiparban, később pedig a húsiparban feltételezhető.



### 8.3. Az FDI-CR térkép időbeli kiterjesztése: szakágazati életpályák

A 8.1. alfejezet definícióiból ismeretes, hogy a szakágazati életpálya az FDI-koncentrációs térkép dinamikus megközelítése. A következőkben egy adott szakágazat pozícióját egyik időszakról a másikkra változtató tényezőket veszem sorba.<sup>51</sup>

#### 8.3.1. A szakágazati életpályákat alakító szabályszerűségek

Bevezetőül célszerű meghatározni az FDI-koncentrációs térképek azon tartományait, melyekben a szakágazatok nagy valószínűséggel fordulnak elő. Az eddigi eredmények azt erősítik meg, hogy minél magasabb egy szakágazatban a koncentráció szintje, a külföldi tőke annál nagyobb befolyást épít ki magának. E fő szabályszerűség figyelembe vételével a 20. ábrán a szakágazatok elhelyezkedésének valószínű sávját egy szaggatott vonallal határolt világosszürke terület jelzi.

Vizsgáljuk meg most a 20. ábrán egy  $t$  évben az FDI-koncentrációs koordináta-rendszerben a két dimenzió végleit feltételező szakágazati pozíciókat:

- (1) Az  $Y_t$  és  $Z_t$  pontok az előbb ismertetett alap szabályszerűség valószínűségi zónájába esnek, kialakulásuknak nagy a valószínűsége.
- (2) Az  $X_t$  pont körüli területen a magas szakágazati koncentráció alacsony külföldi befolyással párosul. Kereskedelmi alapú privatizáció és szabad tőkeáramlás viszonyai között ebbe a pozícióba rendkívül kis valószínűséggel kerülnek szakágazatok. A későbbi nemzetközi összehasonlító fejezetben látni fogjuk, hogy az  $X_t$  pont előfordulása nem lehetetlen, a szakágazatok itteni pozíciója elsősorban a külföldiek tőkeszerzését adminisztratív módon korlátozó intézkedésekkel vagy a szakágazat elhanyagolható méretével van összefüggésben.
- (3) Végül vizsgáljuk meg a  $V_t$  pont kialakulásának valószínűségét. A  $V_t$  pont egy szétagolt piaci szerkezetet és nagy arányú külföldi tőke befolyást feltételez.<sup>52</sup> Ez azt jelenti, hogy egy szakágazat számos (több tucat vagy több száz) hasonlóan kicsi piaci részesedéssel bíró szereplőjének általában külföldi befektetők a tulajdonosai. Ez több okból sem

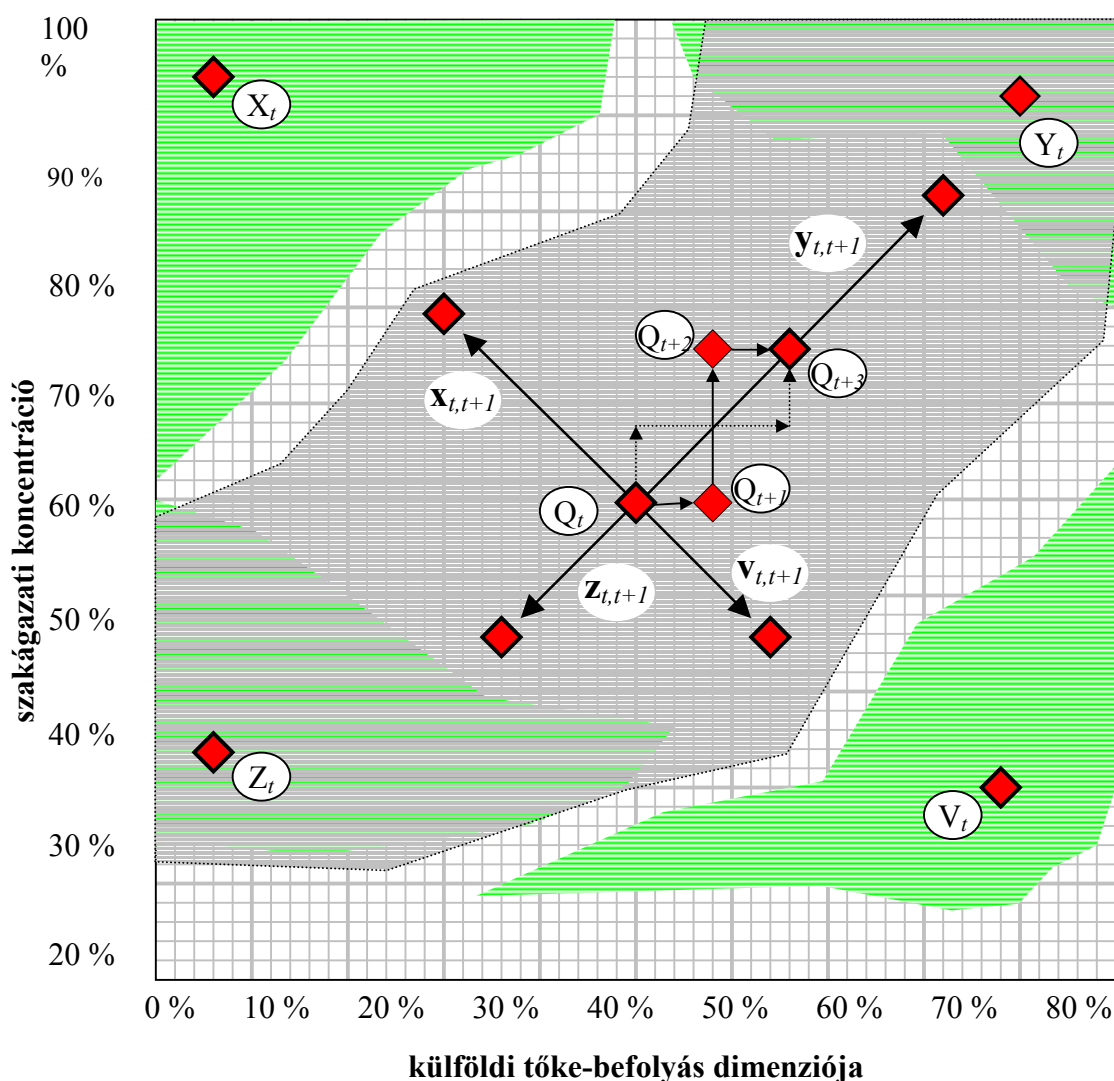
---

<sup>51</sup> Mind a 8.3.1. pont, mind a 10.1. alfejezet az FDI-koncentrációs térképeken ható erőket elemzi, a köztük lévő lényeges különbség a vizsgálati szempontokban rejlik: a 8.3.1. pont *egy adott szakágazatban* bekövetkező időszakonkénti változások ható erőit elemzi, a 10.1. alfejezet *egy adott országban* valamennyi élelmiszeripari szakágazatot magába foglaló térképek arculatát valamely tetszőleges időpontban alakító tényezőket írja körül.

<sup>52</sup> A 20. ábrán a  $V_t$  és  $Z_t$  pont körüli terület 10 százalék fölötti koncentrációnál kezdődik. Az európai és világadatokat ismeretében az élelmiszeripar szakágazataiban a  $CR_4$ -el mért koncentrációs ráta nem süllyed e szint alá.

fordulhat elő. A külföldi tőkebefektetések döntő hányadát adó nagy multinacionális vállalatok nem vásárolnak kis piaci részesedést KKE élelmiszerpiacain. Amennyiben kis vállalatok megvásárlására kényszerülnek, úgy azon nyomban konszolidálják tevékenységüket, és a szakágazat kikerül a  $V_t$  pont zónájából. A főleg szomszédos vagy közeli fejlett országok közép-és kisvállalkozóinak aktivitásán alapuló külföldi befolyás csak elméletben képzelhető el, tömeges érdeklődésük ugyanazon széttagolt piac termelői iránt teljesen irreális. A külföldiek számára nem kifizetődő egy szakágazat valamennyi kis és középvállalatának felvásárlása és menedzselése.

**20. ábra.** *A szakágazatok pozícióinak valószínűsége és mozgásának lehetséges irányai az FDI-koncentrációs térképen*



A szakágazati életpályákat alakító szabályszerűségek feltárásához tételezzük fel, hogy egy  $i$  élelmiszeripari szakágazat pozíciója  $t$  évben az  $Q_t$  pontban található. A következőkben a 20. ábrán a  $t+1$  évre elért új pozíció előző évhez viszonyított lehetséges fő irányait jelző vektorok jelentését elemezzük. A magyar élelmiszeripari szakágazatokra  $t=1997$  esetén a vektorokat a 7.2.3 pontban a 18. ábra mutatja be (97. oldal), az illusztratív példák ezért egyelőre az ottani elemzésből származnak. A "8.3.4. Szakágazati életpályák" pont példáiban bőséggel találunk további illusztrációkat.<sup>53</sup>

Az egyszerre növekvő koncentráció és külföldi tőke befolyás  $y_{t,t+1}$  a szakágazati pozíciók legvalószínűbb mozgási iránya. A mozgás irányát előidéző ún. *spirális-effektus* valójában több időszak alatt lezajló ok-okozati láncolat. Induljunk ki a 20. ábrán a  $\overrightarrow{Q_t Q_{t+1}}$  vektorból, ez a szakágazati életpályák egyik legáltalánosabb mozgási iránya: a külföldi befektetők vállalatvásárlás útján növelik szakágazati tulajdonosi részesedésüket. A következő időszak(ok)ban a befektetések beérnek, a technológiai, vállalatvezetési, marketing és pénzügyi fölény piaci részesedés-növekedésben fejeződik ki, azaz a külföldi tulajdonú nagyvállalatok hatására a szakágazat koncentrálódik, eléri a  $Q_{t+2}$  pozíciót. A harmadik időszakban a  $\overrightarrow{Q_{t+2} Q_{t+3}}$  vektor a megerősödött külföldi befektetők tőkeemelés vagy újabb vállalati akvizíciók révén tovább növekedő tulajdoni részesedését jelzi. A spirális-effektus az ok-okozati láncolat elemeinek tükör sorrendjében is működik, ezt a 20. ábrán a szaggatott nyilak jelzik. Ekkor a  $Q_t$  pontból a  $Q_{t+3}$  pontba az adott külföldi tőkerészesedésből adódó növekvő koncentráció az első időszak fő mozgási iránya, ezt követik a vállalatfelvásárlások vagy a meglévő leányvállalatokban a tőkearány-növelés, majd a szakágazati koncentráció újabb emelkedése.

A valóságban az imént három elméleti szakaszra bontott spirális effektus részei többnyire egyik időszakról a másikra egyszerre hatnak, ezek eredője pedig valóban az  $y_{t,t+1}$  vektor lesz. A 18. ábrán főleg a 2. klaszter szakágazatai (tej-, takarmány, szeszipar) követték ezt az utat.

Az  $y$  vektorral ellentétes irányt a  $z_{t,t+1}$  jelzi, jelentése csökkenő külföldi befolyás melletti piaci aprózódás. Kiindulási helyzetként a  $Z_t$  teljesen általános szakágazati pozíciónak számít, a  $z$  irányú vektor, azaz a külföldiek térvesztése valamely szakágazatban sokkal valószínűtlenebbnek hangzik. Előfordulása, bár ritka, mégsem kizárható: általában nagy

<sup>53</sup> A konkrét példák is érzékeltetik, hogy az itteni vektorok a szabályszerűségek elméleti tiszta esetei, melyek a valóságban ritkán jelennek meg éppen az itt bemutatott iránytangensekkel.

számú hazai vállalkozás megjelenése okozhatja, melyek együttes fellépése a külföldiek akár abszolút értékben változatlan tulajdonának arányvesztését eredményezi. A 18. ábrán két példát is találunk a  $\mathbf{z}_{t,t+1}$  vektorra méghozzá két különböző klaszterből: a bortermelést (3. klaszter) és az egyéb élelmiszeripari feldolgozást (1. klaszter). Mindkét esetben a mozgás kiváltója a nagy számú hazai alapítású piacra lépő volt.

Az  $\mathbf{x}$  vektor egy sajátos és kivételes mozgási irányt képvisel. A piaci koncentráció növekszik, ezzel egy időben a külföldi tulajdon befolyása csökken. Ez az elméleti eset, amikor a hazai tulajdonban lévő vállalatok erősödnek a külföldiek kárára, miközben piaci részesedésüket is növelik. Az 1998-as évben csupán egy szakágazat, a mindössze néhány vállalatot magába foglaló, nagyon koncentrált dohányipar írt le ilyen irányú mozgást. Oka az egyik nagyvállalat tulajdonosi szerkezetének megváltozása; a részvények egy komoly hányadát hazai társaság szerezte meg. Mindemellett az  $\mathbf{x}$  vektor előfordulása Magyarországon, sőt egész Közép- és Kelet-Európában nagyon ritka jelenség marad.

A  $\mathbf{v}$  vektor csökkenő koncentrációt és növekvő külföldi befolyást testesít meg, mely többféleképpen történhet. Alacsony kiinduló koncentrációs szint mellett a szakágazat  $\mathbf{v}$  irányban új külföldi befektetők megjelenésével mozoghat. Jelenlétükkel nőhet a piaci szereplők száma, és csökkenhet koncentráció, miközben nő a külföldi tulajdon. A koncentrációs szintet ilyen módon csökkentő külföldi zöldmezős beruházásokra Magyarországon a zöldség és gyümölcsfeldolgozásban találunk példát (18. és 29. ábra). Hozzá kell tenni, hogy Közép- és Kelet-Európában a szakágazatok  $\mathbf{v}_{t,t+1}$  irányú mozgása csak kis mértékű és rövid távú lehet. A  $V_t$  pont körüli sávot a szakágazatok a külföldiek piacszerző motivációi, valamint a hazai és külföldi élelmiszer-feldolgozók között fennálló teljesítmény különbségek miatt nem érhetik el. Koncentrált és már nagyarányú külföldi tőkét tartalmazó szakágazatoknál ideiglenesen szintén előfordulhat a  $\mathbf{v}_{t,t+1}$  irányú mozgás, oka a piacvezető, külföldi tulajdonban lévő vállalatok közötti kiegyenlítődés (a vállalatok száma meg kell, hogy haladja  $k$ -t ahhoz, hogy a  $CR_k$  koncentrációs ráta csökkenjen), illetve a koncentrált szakágazatokban tapasztalható piaci polarizáció kialakulása (117. oldal). Magyarországon az 1990-es évek derekán a jelenség átmenetileg a szesz-, az édesség-, és az üdítőitaliparban fordult elő (31. ábra, 134. oldal és #HIV. melléklet, **Hiba! A könyvjelző nem létezik.** oldal).

### 8.3.2. A szakágazati életpályák vizsgálati időintervalluma

A fentiekben leírt általános szabályszerűségek érvényesülését a magyar élelmiszeripar szakágazatainak dinamikus vizsgálatával konkrét példákon keresztül teszteltem. Részben a rendelkezésre álló adatok, részben pedig a gazdaságban lezajlott események szabják meg azt, hogy egy szakágazat útját milyen időtávban érdemes követni.

Magyarország élelmiszeriparáról 1991-től állnak rendelkezésre a NACE szabványnak megfelelő szakágazati bontású adatok, melyek 17 jól elkülönülő szakágazatot tartalmaznak. A korábbi bontás 14 szakágazatot különített el. Bár az adatok köre a korábbi időszakban eltérő, a főbb szakágazatokra mégis biztosítható az elemzés folytonossága.

Közép- és Kelet-Európa élelmiszeriparában 1988 előtt nem lehetett a külföldi tőke számottevő részvételét regisztrálni. Magyarországon ugyan léteztek már az 1980-as években is vegyes vállalatok, a külföldiek jelenléte azonban főleg licenz-megállapodásokra, know-how-, vagy termeltetési-szerződésekre, illetve a Magyarországra értékesített technológiára korlátozódott. A külföldi tulajdon aránya a magyar élelmiszeriparban is elhanyagolhatóan kicsi volt. A külföldi tőke térnyerése 1990-ben az első vállalatfelvásárlásokkal kezdődött, ezért a szakágazati életpályákat is legtöbbször 1990-től vagy a tervgazdálkodási rendszer piaci szerkezetét dokumentálandó 1989-től érdemes felrajzolni. A 19. ábrán látható, hogy a trösztök és állami monopóliumok felbontása több szakágazatban már jóval 1989 előtt megtörtént, ezért az állami tulajdonú domináns-vállalat piac-típusra - ahol releváns - utalásban szó esik mindazon szakágazatok esetében is, amelyeknél az 1989-es adatok ezt nem tükrözik. A gazdasági történések tehát a magyar élelmiszeripari szakágazatok útjának egy évtizedes követését teszik ésszerűvé.

A fentiekből látható, hogy Közép- és Kelet-Európában, így Magyarországon is, a szakágazati életgörbék vizsgálati időintervallumát elsősorban nem a statisztikai adatok hozzáférhetetlensége, hanem a gazdaság-elemzés logikai megfontolásai, nevezetesen az egyik vizsgálati dimenzió, a külföldi tőketulajdon zérus volta szűkíti le.<sup>54</sup>

---

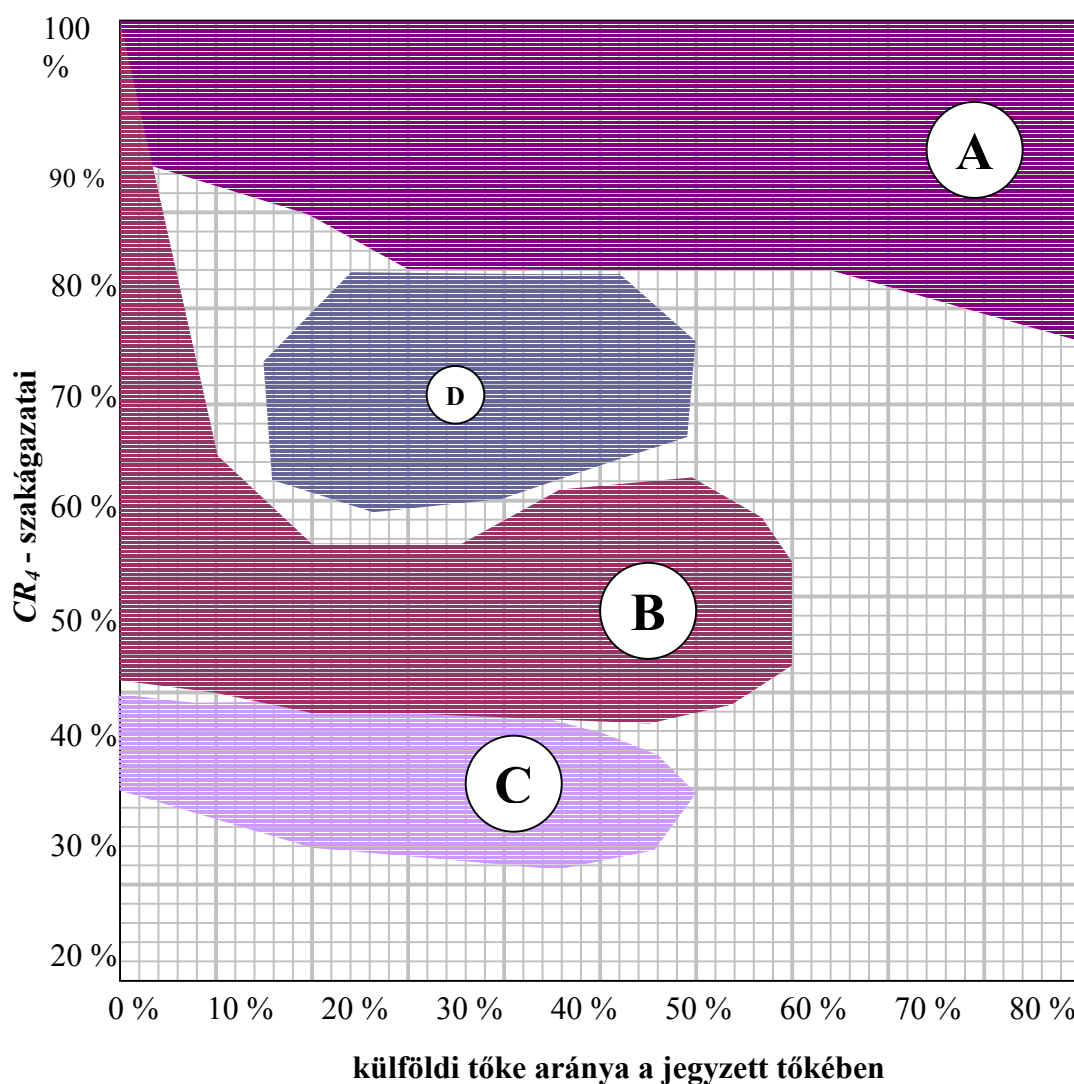
<sup>54</sup> A gazdasági rendszerváltás hozta gyökeres fordulat miatt az átmeneti gazdaságokban rövidtávon is nagy változások észlelhetők a szakágazati életpályákon. Ezzel szemben a fejlett országok élelmiszeriparait célszerű lehet hosszabb távon is nyomon követni: az állandó gazdasági forma és a külföldi befektetések jelenléte következtében a szakágazatok több évtizedes pályája is jól értelmezhető. A fejlett országokban az élelmiszeripari szakágazatok életpályáit elsősorban a globalizáció, illetve egyéb nemzetgazdasági aspektusok (leírásuk a 10.1. alfejezetben) befolyásolják.

### 8.3.3. A magyar élelmiszeripari szakágazati életpályák tipizálása

A magyar élelmiszeripar versenyszerkezetének ismeretében most már könnyen értelmezhetők azok az FDI-koncentrációs életpályák, melyeket a szakágazatok az átmenet évtizedében bejártak. A magyar élelmiszer-feldolgozás tizenhét szakágazatának életpályáját összehasonlítva szembetűnő a tény, hogy többségük három féle pályán mozgott (21. ábra):

A) Az ábrán A jelű terület a domináns vállalattal és szoros oligopóliummal jellemezhető szakágazatok útját tartalmazza. Közös tulajdonságuk a külföldi tőke igen gyors térnyerése, a magas piaci részesedéssel bíró nagyvállalatok egyben történő megvásárlása. Ezt az utat követte a növényolaj-, a keményítő-, az édesség-, a sör- és dohányipar.

21. ábra. A szakágazati életpályák tipikus útjai a magyar élelmiszer-feldolgozásban



Az *A* sáv szakágazatainak figyelemre méltó közös jellemzője a *piaci polarizáció*, azaz a kétpólusú piacszerkezet kialakulása. A legtöbb *A* sávban mozgó szakágazatban a nagy termelők árnyékában megjelennek a kisleltelők<sup>55</sup>, az új belépők száma szakágazatonként 50-100 közé is tehető. Ezek a kisvállalkozások együttesen már számottevő piaci súlyt jelentenek; ez a jelenség tágítja ki jobbra haladva az *A* jelű területet.

- B*) A *B* jelű terület egy "U"-alakú íves pályát jelöl. Az ezt az utat járó szakágazatok, decentralizált privatizáción estek át, a külföldi tőke csak ezt követően, lassan hatol be az ágazatokba, a koncentrációs rátát ezzel egy időben jellemzően növelve. Ezt az utat járta a malom-, a takarmány-, a hús- és tejipar.
- C*) A *C* terület egy sajátos szakágazati út, a versenyszerkezet egyenes pályája. Ennek tiszta esete a sütőipar, de bizonyos kiegészítő magyarázatokkal ide sorolható még a bortermelés és a gyümölcs- és zöldségfeldolgozás.
- D*) A baromfiipar és a szeszipar életpályája speciálisnak mondható, még az 1990-es évek kezdetén bekerültek egy köztes *D* jelű mezőbe, melyet az évtized végére sem hagytak el.

Néhány szakágazat a tipizált életpályák közötti ún. "köztes utat" járt be: az üdítőital-ipar és cukoripar 80-as évekbeli múltjukat figyelembe véve a *B* útra jellemző, decentralizált pályán indultak, de hamar, már az 1990-es évek elején, az *A* sávba kerültek. Induló pályájuk hasonlóan decentralizálódó volt a bor-, és konzerviparnak is, ezek azonban a 90-es évtized felére éppen ellenkező irányba, a *C* sávba kerültek.

#### 8.3.4. Szakágazati példák

A következőkben részletes elemzésnek vetem alá néhány választott szakágazat életpályáját. E vizsgálatok célja feltárni a magyar élelmiszeripari ágazatokban a külföldi befolyás és az ágazati koncentráció kapcsolatát, a szakágazatok helyét a koordinátarendszerben meghatározó és mozgató tényezőket. Az adatok alapján felrajzolt életpályák informatív képet adnak a szakágazatban zajló belső változásokról, az ágazati struktúra és a verseny alakulásáról, segítségükkel dokumentálhatók az elmúlt évtized legfontosabb piac-specifikus történései. Az *A*, *B*, és *C* út példáiból két-két szakágazat, a *D* területből pedig egy szakágazat életpályáját tekintem át.

---

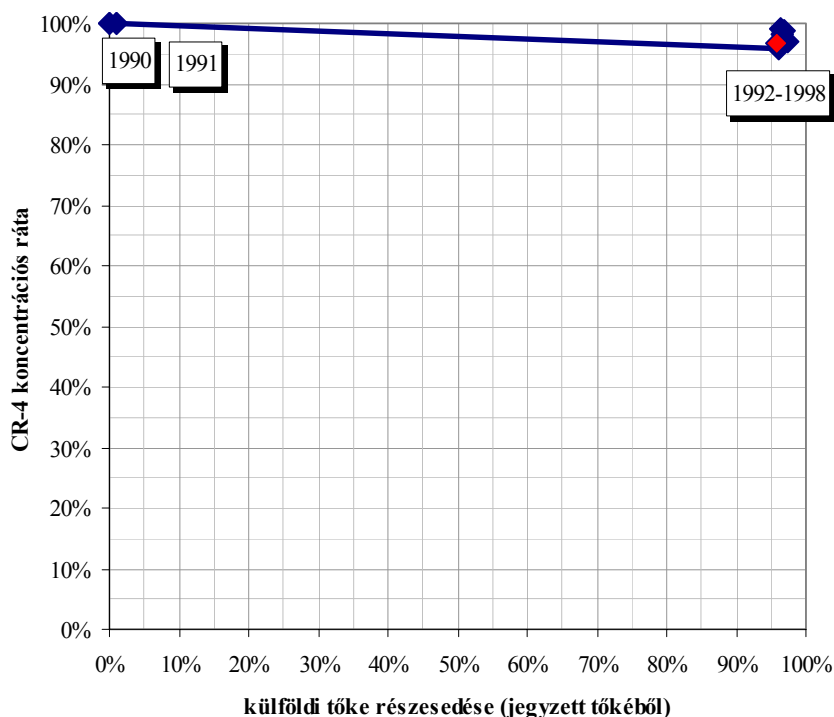
<sup>55</sup> Az *A* utat bejárt szakágazatok közül a piaci polarizáció jelensége alól kivételt csak a cukor- és dohányipar képez.

#### 8.3.4.1. A növényolajipar példája

Az egész magyar élelmiszeripar átalakulásának és privatizációjának történetében a legnagyobb port a növényolajipar magánosítása kavarta. A volt állami monopóliumot ugyanis egészben értékesítették egy külföldi befektető, a Feruzzi-csoport számára. A vitákat elsősorban a privatizációs tender során alulmaradt alapanyag termelők indukálták. A monopol piac-típus fennmaradása aggodalommal töltötte el mind az alapanyag-beszállítók, mind a fogyasztók csoportját. Az azóta eltelt évek igazolták, hogy a Cereol rendezte korábbi adósságait, eleget tett a privatizációs szerződésben vállalt fejlesztési és alapanyag-felvásárlási kötelezettségeinek.

A növényolajipar szakágazati életgörbéjét, mely az *A* sáv egy speciális aletetének példája, a 22. ábra tartalmazza. Az állami monopólium külföldi tulajdonú monopóliummá konvertálása két szakágazatban a növényolajiparban, és a keményítőiparban ment végbe (*Hiba! A hivatkozási forrás nem található.. melléklet*). A monopóliumok az évek során itt domináns vállalatokká váltak, amint a szabad verseny következtében mindkét szakágazatban megjelentek az újonnan alapított kisvállalkozások. A szakágazati szerkezet polarizációjának a növényolajipar és a keményítőipar extrém esetei, hiszen az új piaci belépőknek a domináns vállalatától 1992 és 1998 között csupán egy-négy százalékos piaci részesedést sikerült elhódítaniuk.

22. ábra. A magyar növényolajipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között





#### 8.3.4.2. A söripar példája

A söripar kitűnően illusztrálja az *A* sávban mozgó oligopol piac-típusú szakágazatok életpályáját. A sörgyártás már az átalakulás előtt is rendkívül koncentrált volt. A 80-as évek végén a söripart hét nagyvállalat alkotta, ezek közül öt állami, kettő pedig szövetkezeti tulajdonban volt. A 20. táblázat adatai piaci részesedések változását követik nyomon az 1990-es években. A táblázat egyúttal érzékelteti a polarizált piaci szerkezet kialakulását, a számukban nagyon sok, ám árbevételben csekély erőt jelentő új piaci szereplők megjelenését.

A privatizáció 1991 és 1994 között zajlott a magyar sörgyártásban. A külföldi befektetők élénk érdeklődése és részvétele végigkísérte a söripar átalakulását. A 23. ábrán, a söripar életgörbéjén szinte vállalatra lebontva követhető a külföldi tőke fokozatos behatolása a szakágazatba: 1997-re már a sörgyártó vállalatok jegyzett tőkéjének 90 százaléka volt a külföldi befektetők kezében. A söripar szakágazati életgörbéje demonstrálja a jelenséget, hogy miként tesz szert a külföldi tőke vállalatfelvásárlások útján egy több szereplőből álló, de erősen koncentrált szakágazatra.

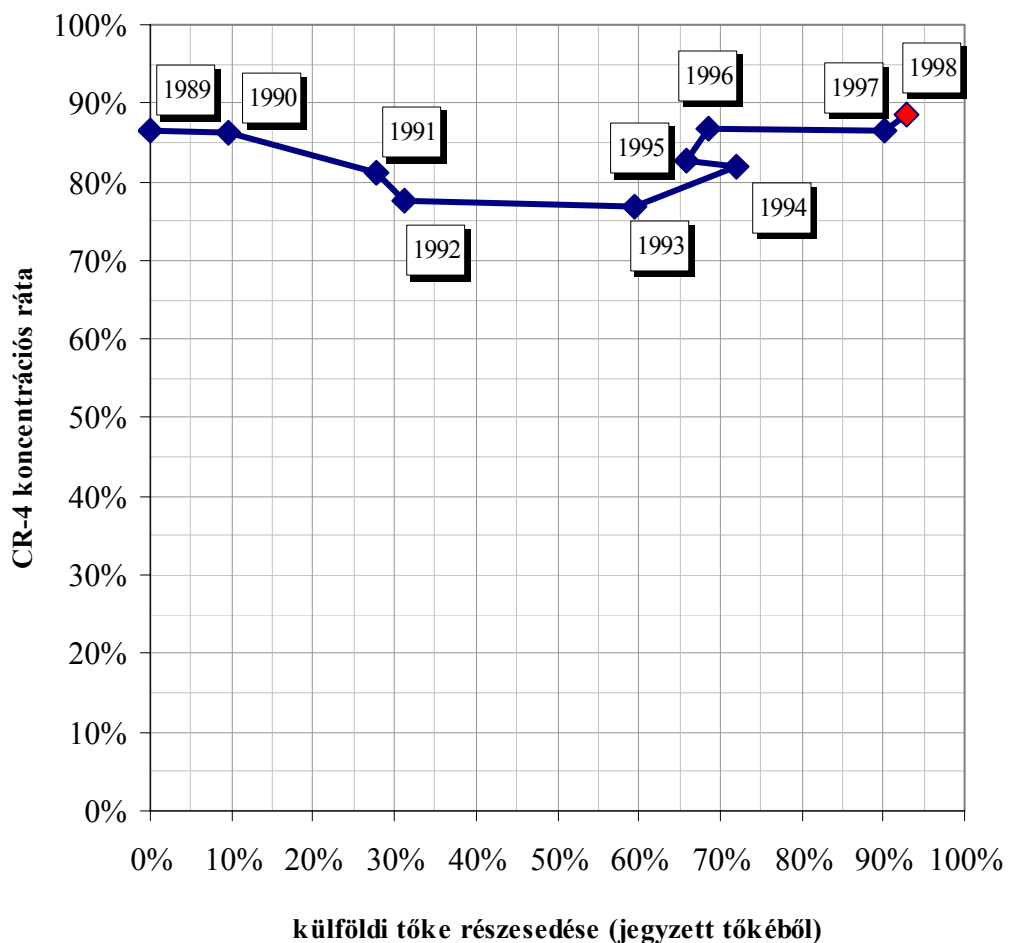
**20. táblázat.** *A magyar sörpiac legnagyobb résztvevői és piaci részesedésük a nettó árbevétel alapján 1989-től 1998-ig (%)*

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Borsodi sörgyár	25,4	29,6	23,6	28,0	25,3	28,8	23,3	24,1	25,3	26,8
Kőbányai sörgyár	36,9	37,5	30,8	17,3	23,7	24,9	25,9	26,1	35,7	31,4
Kanizsa sörgyár	14,2	4,2	13,3	16,5	8,8	7,3	7,9	7,7		
Pannonia sörgyár	10,1	11,4	11,9	7,7	11,1	7,8	5,8	4,8	5,1	4,3
Soproni sörgyár	6,4	7,7	8,2	10,7	9,4	8,8	14,0	13,3	17,6	23,2
Martfői sörgyár	3,8	4,6	5,2	6,2	7,3	11,8	11,6	8,4		
Komáromi sörgyár	3,2	4,0	3,3	5,5	6,2	7,6	5,5	6,1	6,2	5,0
Albadomu	-	-	-	-	-	-	3,5	7,3	8,0	7,2
<i>Nagy sörgyárak</i>	<i>99,9</i>	<i>99,2</i>	<i>96,3</i>	<i>91,9</i>	<i>91,9</i>	<i>96,9</i>	<i>97,4</i>	<i>97,7</i>	<i>97,9</i>	<i>97,9</i>
<i>Többi vállalkozás összesen</i>	<i>0,1</i>	<i>0,8</i>	<i>3,7</i>	<i>8,1</i>	<i>8,1</i>	<i>3,1</i>	<i>2,6</i>	<i>2,3</i>	<i>2,1</i>	<i>2,1</i>
Piaci szereplők száma	10	10	27	89	142	190	183	171	161	152

Forrás: a szerző saját számításai az AKII 1990-1999 adatainak felhasználásával

A két szövetkezeti sörgyár tulajdonosi összetétele miatt a söriparban már 1991 előtt is jelen volt a külföldi tőke. A Komáromi Sörgyárnak résztulajdonosa volt a Heineken, az Első Magyar Szövetkezeti Sörgyár Rt. (Martfű) már 1990-től vegyes tulajdonú részvénytársaságként működött. Az állami tulajdonú sörgyárak privatizációja a nagykanizsai gyárral kezdődött 1990-ben, az MRP program részeként privatizált gyárat azonban az új tulajdonosok nem tudták kellőképpen megújítani, ehhez hiányzott a tőke is. A szakágazati életpályán jelentős irányú jobbra tolódást első alkalommal 1991-ben figyelhetünk meg. Ekkor szerezte meg a martfűi gyár többségi tulajdonát a Brau-Beteiligungs AG és ugyanebben az évben vásárolta meg a belga Interbrew a Borsodi sörgyár többségi tulajdonát. A külföldi részesedés 1994-ig folyamatosan nőtt, a szakágazati életpálya e szakasza mögött is több gyár tulajdonosváltása húzódik: 1993-ra teljesen befejeződött az ország legnagyobb sörrelőállítójának, a Kőbányai sörgyárnak a privatizációja; a többségi tulajdonos a South-African Breweries (SAB) lett.

**23. ábra.** *A magyar söripar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között*



A következő évben, 1994-ben, a holland Heineken kivásárolta a Komáromi sörgyár tulajdonosait, ezzel 100 százalékos tulajdont szerzett a vállalatban. Ezzel párhuzamosan az osztrák Wenckheim-Ottakringer szerzett tulajdoni részesedést a Pannonia Sörgyárban.

A következő két év, 1995 és 1996 során a söripar szakágazati életpályáján követett furcsa kanyar néhány gyár (Pécsi Sörfőzde, Soproni Sörgyár) tulajdonosi szerkezetében bekövetkezett enyhe eltolódás eredője. A Soproni Sörgyárat bevezették a tőzsdére, a részvénykibocsátás eredményeként 1995-re a Brau Union AG csak 53, a főként hazai kisrészvényesek pedig 47 százalékkal részesedtek (Raskó 2000).

Az életpálya közelmúltbeli szakaszában, egészen 1996-tól kezdve töretlen a külföldi tőke térnyerése. A Kanizsa Sörgyár Rt. részvényeit 1996-ban a South-African Breweries vásárolta meg, amely tőkeemelést hajtott végre a Kőbányai Sörgyárban is. Szintén emelte tulajdonosi részarányait az Interbrew és a Brau Union AG is magyarországi leányvállalataiban. Ebben a néhány évben kapcsolódott a szakágazatba az Albadomu malátatermelő gyár, mely szintén közel száz százalékos külföldi tulajdonban van. Az Albadomu szakágazati kibocsátásból való részesedését 1998-ra már hét százalék fölé növelte (20. táblázat), megelőzve ezzel a Komáromi és Pécsi sörgyárakat is.

A  $CR_4$  koncentrációs ráta tíz százalékponttal süllyedt az évtized közepén. A kis sörgyártók kihasználva az óriás cégek átalakulását és elnyúló privatizációját, 1992-1993-ban átmenetileg 8 százalék fölé növelték piaci részesedésüket. A nagy gyártók tulajdonviszonyainak rendezése, a végrehajtott technikai, logisztikai fejlesztések, valamint a beinduló intenzív marketing következtében azonban hamar visszaszerezték piaci pozícióikat és 1996-ra a koncentrációs ráta visszatért a kiindulási 85-90 százalékos szintre. Az évtized második felében a  $CR_4$  ráta növekedése a vállalatcsoportok kialakulásával (Brau Union AG és SAB), valamint a közepes nagyságú sörgyárak (Pécs és Komárom) piacvesztésével magyarázható.

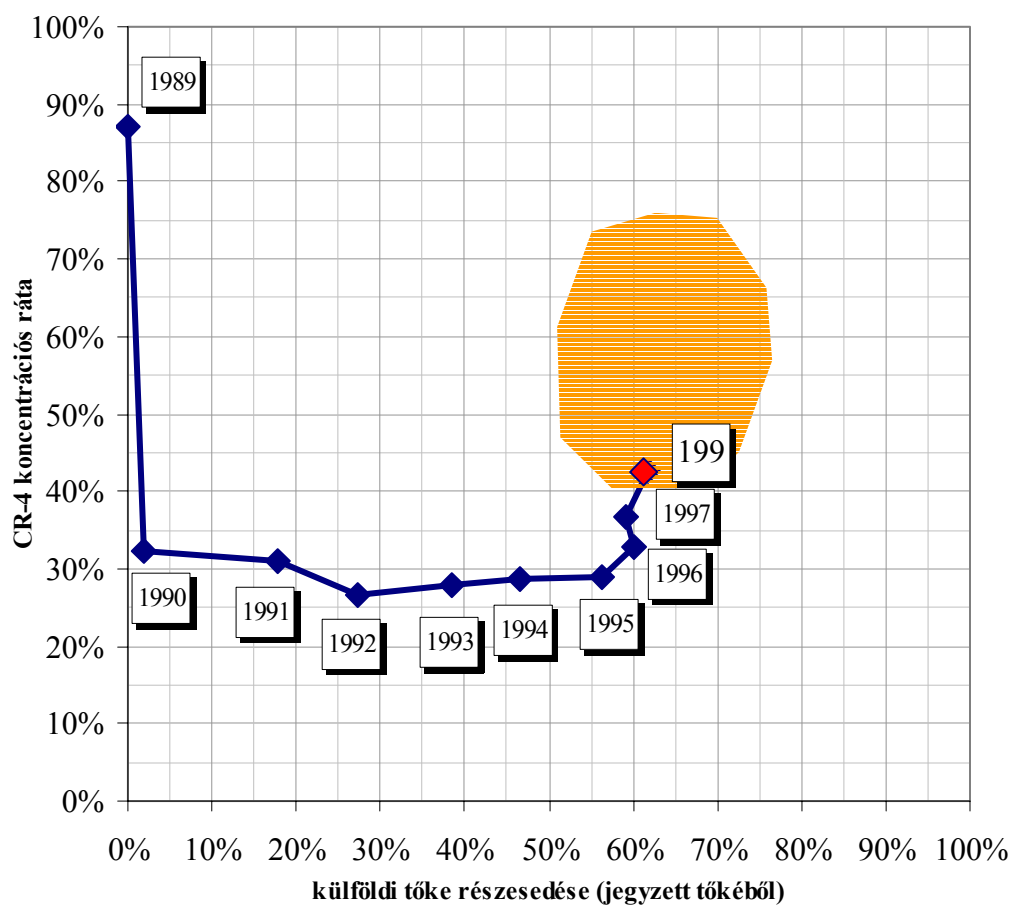
A söripar pozíciójában nem várhatók az FDI-koncentrációs térképen látványos változások. A külföldi tulajdon arányának csökkenése semmiképpen sem valószínű, enyhe növekedése elképzelhető. A  $CR_4$  csökkenése nem kizárt, amennyiben a közepes sörgyárak megerősödnek és visszaszerzik korábbi részesedéseiket. Mivel a legkisebb nagy sörgyártó és a legnagyobb kis méretű vállalkozás árbevétele közötti különbség 1998-ban 16-szoros volt, a jelenlegi kisvállalkozások piaci koncentrációt módosító ereje elenyésző marad a következő években. A jelenlegi sörpiaci szerkezetet legfeljebb egy tőkeerős külföldi piacra lépő képes lényegesen átformálni. Az ehhez megkívánt befektetések mértéke azonban nem kecsegtet gyors megtérüléssel, így jelentős új piaci szereplő megjelenésének csekély a valószínűsége.

#### 8.3.4.3. A tejipar példája

A tejipar a 21. ábra **B** jelű területének tipikus esete. Az 1980-as években a magyar tejipart egyetlen feldolgozó cég dominálta, mely az alapanyag feldolgozásból 85 százalékkal, a szakágazat kibocsátásából 90 százalékkal részesedett. A piac fennmaradó részén mintegy 20 szövetkezeti illetve vegyes (szövetkezeti-állami) tulajdonban lévő tejfeldolgozó osztozott.

A domináns vállalat, a Tejipari Tröszt megszüntetésére 1991-ben került sor; a trösztöt ekkor 15 megyei tejipari vállalatra bontották fel. A  $CR_4$  koncentrációs rátában (24. ábra) tapasztalható látványos süllyedést némileg tovább mélyítette az 1992-ben kezdődő decentralizáció,<sup>56</sup> mely során a megyei vállalatokat további alkotóelemeire felbontva 64 tejipari üzemet jelöltek privatizációra.

24. ábra. A magyar tejipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között

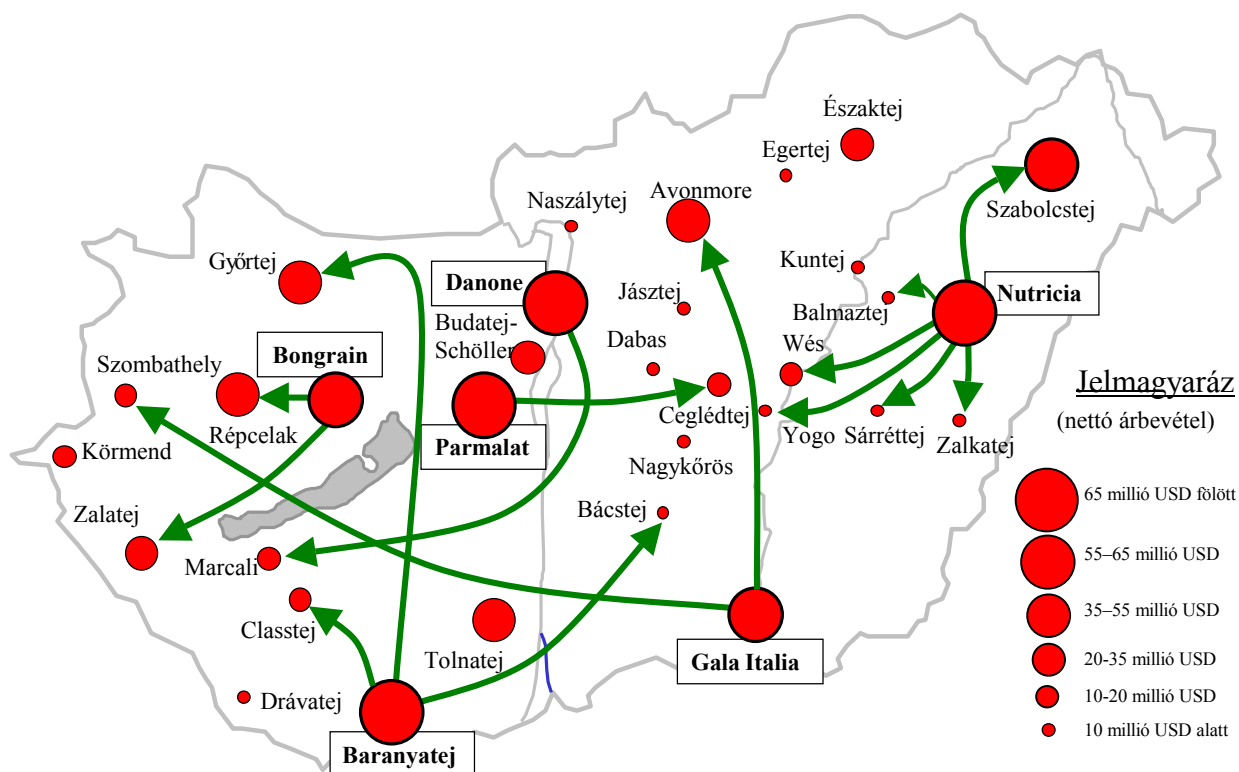


<sup>56</sup> Az 1992-es decentralizáció a szakágazat termelési szerkezetében ugyan jelentős változást eredményezett, ezt azonban a  $CR_4$  koncentrációs ráta változásán alig lehet érezni, mivel a változások a legnagyobb piaci részesedését nem veszélyeztették.

A külföldi befektetők 1991 és 1995 között óvatos stratégiát alkalmazva, fokozatosan vetették meg lábukat a szakágazatban. A külföldi tulajdon aránya 1995-től a jegyzett tőkében mért részesedés alapján 60-70 százalék között állandósult. Ugyanebben az évben kezdődött meg a ma is tartó és elsősorban külföldiek által gerjesztett erőteljes szakágazati koncentráció folyamata. A magyar tejiparban tehát a külföldi befektetők beérkezése után intenzív, sőt agresszív verseny alakult ki, melynek fő vesztesei a magyar tulajdonban maradt tejipari vállalatok voltak. A külföldi tulajdonban lévő cégek tömeges vállalat-felvásárlásokkal szerezték meg versenytársaik piacait. A felvásárolt vállalatok vagy bekapcsolódtak az anyacég regionális beszállító és disztribúciós hálózatába vagy piacuk megszerzése után az új tulajdonosok egyszerűen felszámolták őket.

A koncentrációt eredményező erőteljes versenyben eddig helytálló egyetlen magyar tulajdonban levő cég, a Baranyatej-Mizo botrányos körülmények között vérzett el. A kudarc elsősorban a magas eladósodottság következménye volt, mellyel a harc lehetetlenné vált a tőkeerejüket akár földrajzi átcsoportosítás révén is kihasználó és a piacnövelő versenystratégiát egyre fokozó nemzetközi vállalatokkal szemben.

**25. ábra.** Vállalatfelvásárlások a magyar tejiparban 1995 és 1999 között. A körök a vállalatok 1998-as árbevételével arányosak. Forrás: Jansik (2000, p. 96.).



A verseny hevesességét jól jellemzi az a tény is, hogy néhány év jelenlét után a középkategóriában megkapaszkodó, piacát gyorsan növelő Avonmore külföldi tulajdonosai is távozni kényszerültek a piacról.

Szakértői becslések szerint a külföldi vállalatok agresszív versenystratégiájának köszönhetően a tejipar koncentrációja a következő évben az eddighez hasonló dinamikával fog nőni, és 2002-re a  $CR_4$  indikátor várhatóan eléri a 65 százalékos szintet (Szabó 1998). A 24. ábrán halvány folttal jelölt terület mutatja a szakágazat következő három évben várható helyét az FDI-koncentrációs térképen. Az előzmények ismeretében a szakágazat növekvő koncentráció és növekvő külföldi befolyás felé fog elmozdulni. A koncentráció-növekedés üteme várhatóan meghaladja a külföldi részesedés növekedését, mely elsősorban a jegyzett tőkében bekövetkező lassúbb változásokkal magyarázható.

#### **8.3.4.4. A malom- és takarmányipar példája**

A gabona-feldolgozás mindkét szakágazatának életgörbáját a 21. ábrán **B**-vel jelölt terület fedi le. A malomipart a magyar agrárpolitika - főként az alapvető élelmiszerellátás biztonsága miatt – mindig is stratégiai fontosságúnak tekintette. A gabona termelése, a felesleg kivitele szigorúan ellenőrzött keretek között történt. Az állami kontroll és koordináció feladatára hivatott Gabona Tröszt egészen az 1980-as évek végéig fennmaradt, megszüntetésére csak 1989. december 31.-én került sor. Részben a kiemelt fontosságnak tulajdonítható, hogy a szakágazat átalakulása és privatizációja a politikai viták keretében csak lassan haladhatott. Az elnyúló privatizáció másik oka a leendő tulajdonosok és maguknak a malomipari vállalatoknak nehéz pénzügyi helyzete volt.

Egészen 1992-ig a hazai statisztikai kimutatások csak a malomipart regisztrálták külön szakágazatként. Ennek része volt mind a malomipari mind a takarmány-előállító tevékenység. Elemzésre alkalmas külön szakágazati adatok a két szakágazatról 1993-tól állnak rendelkezésünkre. A gabona-feldolgozás útjának nyomon követése rendkívül érdekes tanulságokkal szolgál, hiszen a malom- és takarmányipar szakágazati életpályáinak kiindulási pontja 1993-ban még megegyezett, a következő években azonban merőben eltérő utat jártak be.

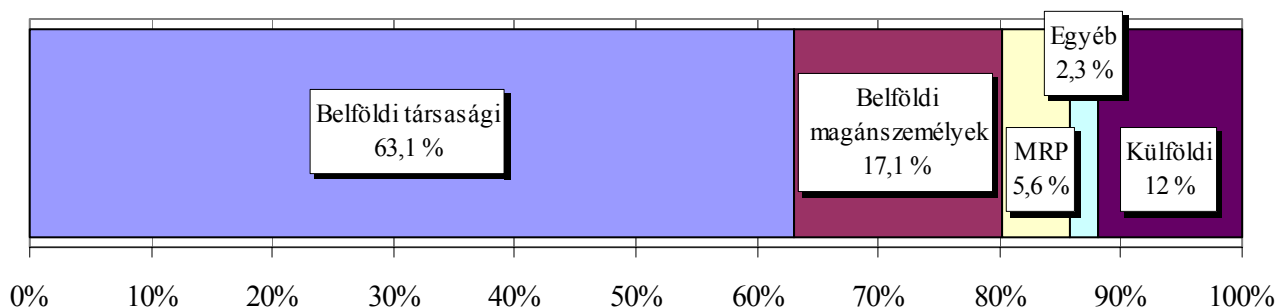
A *malomipar* privatizációját alapvetően meghatározta, hogy arra az első élelmiszeripari privatizációs hullám, 1991-1993 után került sor. Ekkor már teljes élelmiszer-feldolgozó szakágazatok kerültek külföldi kézbe, és a privatizációs politika fő hozzáállása a belső

nyomásnak engedve változott.<sup>57</sup> Az új privatizációs koncepció három aspektusában különbözött a korábbi politikától:

- (1) a fennmaradó nagy szakágazatok esetében pozitív megkülönböztetéssel kívánta segíteni a *hazai tulajdonszerzést*. Ez a szándék a gyakorlatban leginkább a malomiparban érvényesülhetett, mivel a malomipari cégek iránt egyébként is alacsony külföldi érdeklődés mutatkozott.
- (2) A gabonaszektor esetében már egy *vertikumszemléletű privatizációt* kívántak megvalósítani. A preferált hazai tulajdonosi kör az alapanyag-termelőket, a feldolgozó vállalatok dolgozóit és vezetőit, és a sütőipari cégeket foglalta magába.
- (3) Az 1993-tól követett új privatizációs politika harmadik fontos aspektusa a *decentralizált privatizáció* volt. Ennek keretében a korábbi 19 megyei gabonaforgalmi és malomipari vállalat összesen 480 telephelyéből 127 malmot, 87 keverőüzemet, 225 raktárt és 7 premix-üzemet jelöltek ki decentralizált privatizációra (Raskó 2000).

A fenti tényezők miatt a privatizáció a hazai tulajdon dominanciáját eredményezte. Az elsősorban kárpótláson vagy E-hitelen alapuló privatizációs tranzakciókból a malomiparban kiszorultak a külföldi befektetők. A tulajdonhoz jutott mezőgazdasági termelők nem rendelkeztek gazdasági erővel, valós tőkével, a privatizált feldolgozó egységek többsége számára pedig nem létezett piaci perspektíva. Így a kárpótlással és szövetkezeti vagyonnevesítéssel kialakult tulajdonosi összetétel a vállalatok adás-vétele során 1997-ig jelentős változáson ment keresztül. A kárpótlási jeggyel és a dolgozói részvényvásárlási program keretében szerzett tulajdonrészek háttérbe szorultak, az uralkodó tulajdonosi réteg a belföldi társasági lett (26. ábra).

**26. ábra.** *A malomipar tulajdonosi szerkezete a privatizáció befejeztével, 1997*



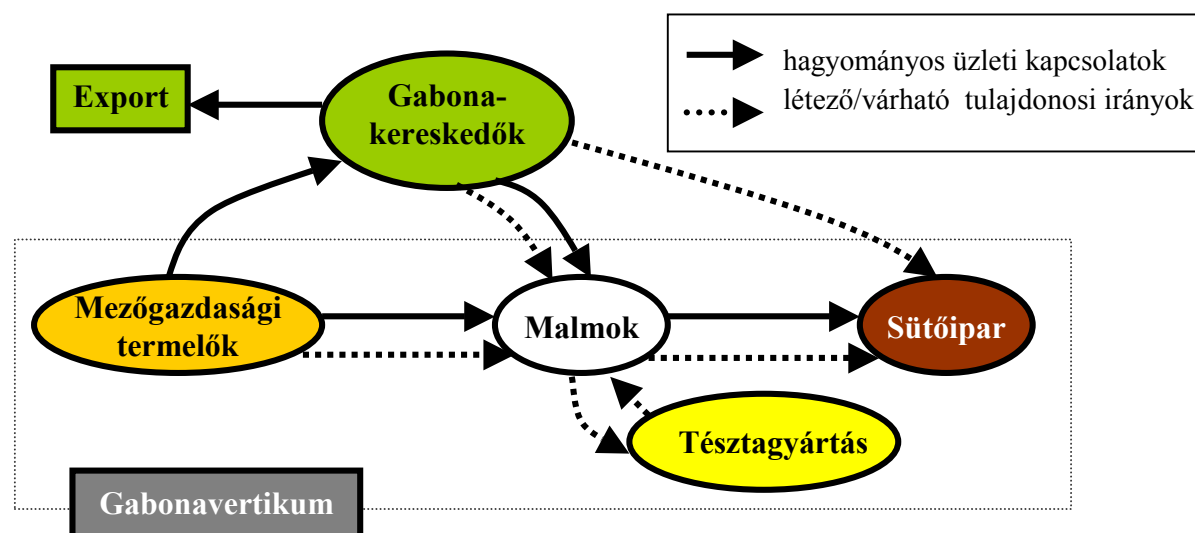
<sup>57</sup> A privatizációs koncepció két alapvető változása: a hazai tulajdonszerzés ösztönzése és a decentralizáció elsősorban a tejipart, a húsfeldolgozást, és a malomipart érintette.

A malomipar az egész évtizedben válsággal küzdött. A külpiazi értékesítési problémák következtében jelentőssé vált a felesleges kapacitás, a vállalatok pedig komoly adósságterheket cipeltek magukkal. Hatékonyságnövelő fejlesztésekre néhány ritka kivételtől eltekintve nem kerül sor. A helyzetet tovább súlyosbította az egy csapásra kialakult piaci fregmentáció: a 19 nagy megyei cég utódként, illetve újonnan alapított vállalatokként a malomiparban 1995-ben már több mint másfélszáz feldolgozó működött. A feszült gazdasági környezet kiélezett versenyhez vezetett. A túltermelés lenyomta a lisztárakat, a kisebb malmok mobilitásuknál fogva néhány évig állták a versenyt, a közelmúltban azonban megkezdődött kiszorulásuk a piacról. A következő években tömeges tönkremenetelük várható. A megmaradók számára az egyetlen járható út a tőkekoncentráció útján külső, pótlólagos források megszerzése és a hatékonyság javítása.

A malomiparban közvetlenül a decentralizációt követően kezdetét vette a szakágazat koncentrálódása, mely elsősorban a nagy malmok közös tulajdonos általi felvásárlása útján növekszik. A közös tulajdonosok nem ritkán gabonakereskedők vagy az ágazatban egyébként érdekelt vállalatok. A szakágazatban kialakult három legerősebb csoport az Agrograin, melynek tulajdonosa az amerikai Cargill, az Agrimpex-Agrimill csoport mögött angol pénzügyi befektető áll, valamint a szintén kereskedelemmel foglalkozó Gabona Rt. A koncentrációt kisebb mértékben maguk a malmok is növelik egymás felvásárlásával. A folyamat 1999-ben és 2000-ben felerősödött, a következő években továbbgyorsulása várható.

Érdekes jelenség, hogy a gabonaszektorhoz tartozó szakágazatok között is elkezdődött a vállalatfelvásárlási hullám. A gabonakereskedők mellett a nagyobb malmok, illetve tésztagyártók és sütőipari cégek is igyekeznek kiépíteni vertikális kapcsolataikat (27. ábra).

27. ábra. Üzleti és tulajdonosi kapcsolatok szerkezetábrája a gabonavertikumban

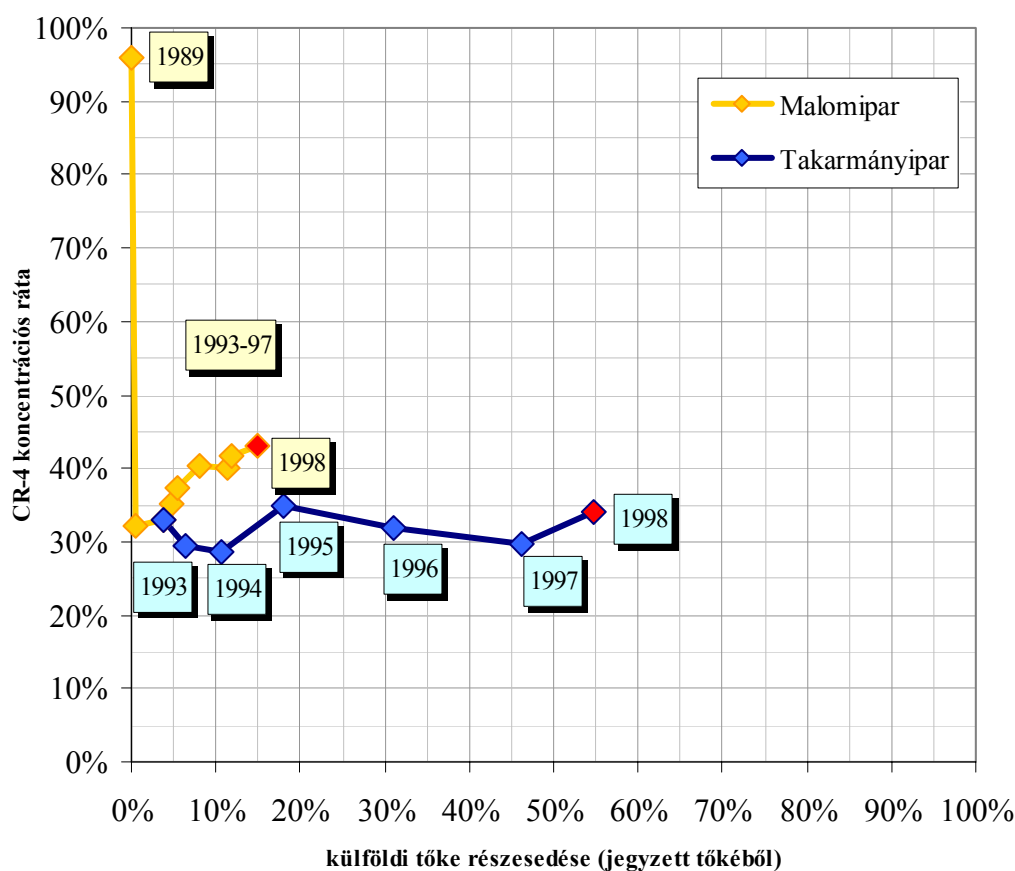




A **takarmányiparban** a 10-15 nagy és közepes takarmánykeverő jelenléte évek óta alacsonyan tartja a koncentrációs rátát. A külföldi tőke folyamatosan erősíti pozícióit elsősorban új vállalatok alapításával. Jellemző módon a nagy tömegű olcsó tömegtakarmány előállítását hazai tulajdonban lévő cégek végzik, míg a külföldi tulajdonú cégek főleg a nagy hozzáadott értékű premixek, adalékanyagok, illetve a háziállat-eledelel termékkategóriában aktívak. A takarmányipar szakágazati életpályája a széttagolt piaci szerkezet fennmaradását jelzi. A piaci koncentráció várhatóan csak visszafogottan, kisebb mértékben vállalatfelvásárlások, mint inkább vállalati növekedés útján emelkedhet. A takarmányipar Európában általában a kevésbé koncentrált élelmiszeripari szakágazatok közé tartozik.

Az FDI-koncentrációs térképet elemezve a két szakágazat teljesen eltérő útja első látásra meglepőnek tűnik, hiszen elődjük, a korábbi malomipar azonos, a két szakágazat legtöbb vállalata pedig egyaránt érdekelt mindkét tevékenységi körben.<sup>58</sup>

**28. ábra.** *A magyar malom- és takarmányipar szakágazati életpályái 1989 és 1998 között*



<sup>58</sup> A szakágazati kategorizálás általános szabályának megfelelően a vállalatok a saját termelés nettó árbevételében többségi súlyú tevékenység alapján kerülnek besorolásra a malomiparba vagy a takarmányiparba.

**21. táblázat.** *Szakágazati profitráta a malom- és takarmányiparban 1991-1998 (százalék)*

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Malomipar	-0,11	-0,72	-1,68	0,39	3,70	1,67	-1,58	-1,78
Takarmányipar			-0,32	2,02	2,69	3,38	4,68	6,24

Forrás: a szerző saját számításai az AKII 1991-1999 adatai alapján

A magyar élelmiszer-feldolgozásban ritkán maradt a malomiparnál megfigyelhető alacsony szinten a külföldi tőke aránya, a szakágazat pozíciója 1998-ra sem mozdult jelentősen a külföldi befolyás irányába (28. ábra). A takarmányipar ezzel szemben jelentős külföldi tőkét vonzott. A külföldiek motivációja a szakágazati profitráták összehasonlításával válik világossá (21. táblázat). A malomipar és takarmányipar jövedelmezősége közti rés 1996 óta erőteljesen nő; a két szakágazat profitrátája közötti különbség 1998-ra 8 százalékpont fölé emelkedett. A malomipar negatívba fordult profitrátája mögött fő helyen a lisztgyártás piaci problémái és a nagyarányú felesleges kapacitások állnak.

Összefoglalva, *a malomipar és takarmányipar eltérő szakágazati életpályái a jelentősen különböző szakágazati profitrátákra vezethető vissza*. A külföldi befolyás közti jelentős különbség a hazai környezet okain túl a malom- és takarmányipar nemzetközi tendenciáinak visszatükröződése.

#### **8.3.4.5. A zöldség- és gyümölcsfeldolgozás példája**

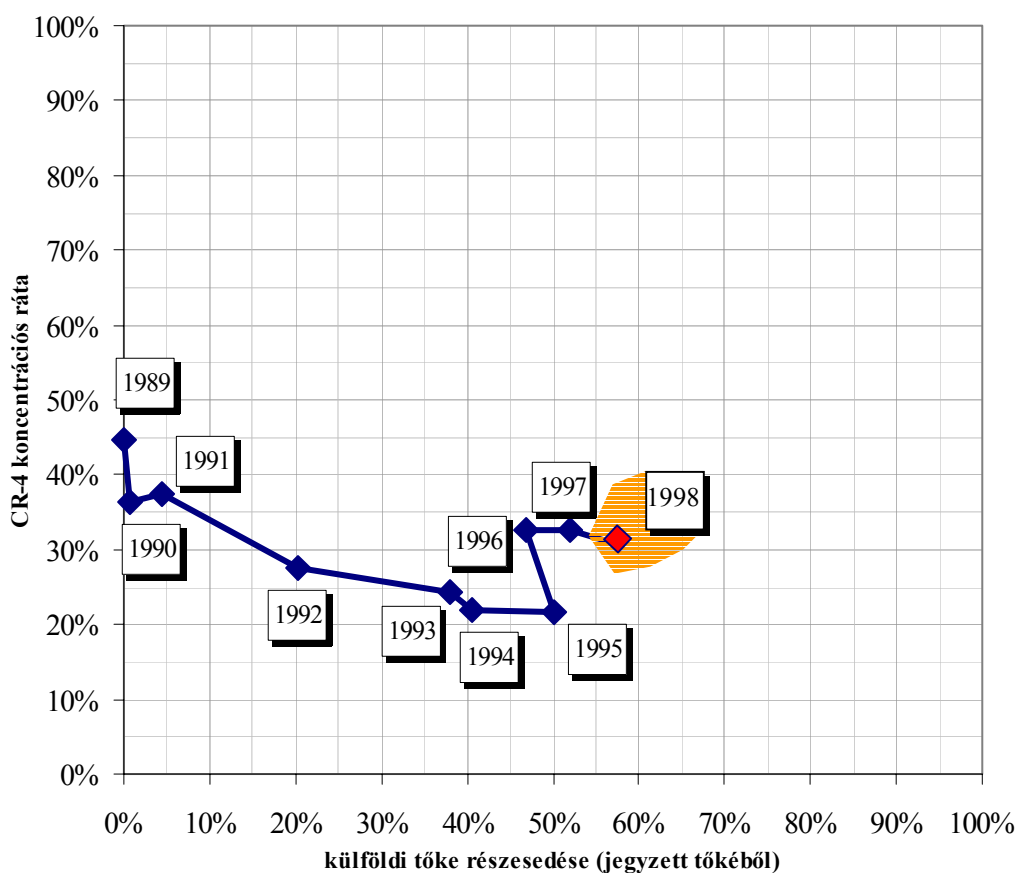
A zöldség- és gyümölcs-feldolgozás az 1990-es évek elején a 21. ábrán szereplő **B** utat járta, az évtized közepén azonban átmenetileg a **C** jelű sávban mozgott. A konzervipari tröszt leépítése már az 1980-as években lezajlott, a 14 nagyvállalat önálló egységként, de állami kontroll alatt működött. Az 1990-es évek elején elszenvedett piacvesztés a magyar élelmiszeripari szakágazatok közül talán a konzervipart sújtotta leginkább, a termelés mintegy felét felvevő keleti piacot addig jellemző kedvező értékesítési rendszer 1991-re összeomlott.

Ez a piacvesztés okolható a szakágazat sajátos privatizációjáért. Hatalmas eladatlan készletek halmozódtak fel, a vállalatok nem voltak képesek rendezni forgóeszközhitelüket. A keleti piacra orientált cégek nagy része így fizetéseképtelenné vált és tönkrement. Az 1991-1992-es csődhullám következtében a pénzüintézetek hitelek fejében, kényszerből vették át a konzervgyárakat; 1994-re egyedül az Országos Kereskedelmi és Hitelbank az ország konzervipari kapacitásainak közel felét birtokolta (Raskó 2000). A banki tulajdonba jutott

nagyvállalatokat a pénzintézetek közvetlenül próbálták meg értékesíteni, természetesen jóval inkább saját érdekeiket, mint a gondosan kidolgozott decentralizációs privatizáció szempontjait szem előtt tartva. Az állami vagyonügynökség a szakágazatban közvetlenül csak három nagyvállalatot, a nagykőrösi, a kecskeméti valamint a nagyatádi konzervgyárakat értékesítette tendereztetés útján.

A szakágazatban a csődök következtében a korábbi nagyvállalati szerkezet alaposan felaprózódott; 1993 és 1998 között több mint kétszáz új vállalatot alapítottak. A  $CR_4$  koncentrációs ráta 1995-re mélypontjára került, ez elsősorban a nagyvállalatok magas számának és a köztük lévő kiegyensúlyozott piaci arányoknak köszönhető. A szakágazati életpályán látható nagy ugrás 1996-ra a Limpex csoport megalakításával hozható összefüggésbe. Érdekes módon ugyanebben az évben a külföldi tőke részaránya csökkenést mutat. Ennek magyarázata, hogy 1995-ről 1996-ra két hűtőipari vállalat valamint számos feldolgozó-kereskedelmi cég szakágazati besorolása megváltozott.<sup>59</sup>

**29. ábra.** *A magyar zöldség- és gyümölcsfeldolgozás szakágazati életpályája, 1989-1998*



<sup>59</sup> A változások éppen a magas külföldi tulajdonú cégek egy körét érintették. Kimaradt a gyümölcs- és zöldségfeldolgozásból a Goldsun Rt., valamint a szervezetileg az Unileverhez kapcsolt Bajai Hűtőház Rt.; az említett feldolgozó-kereskedelmi cégek pedig kereskedelmi besorolást kaptak.

A szakágazat életpályáján a  $CR_4$  koncentrációs ráta értéke 1996-ot követően 30-33 százalék között állandósult. A csökkenés 1998-ban a nagy cégek piaci pozíciói közötti kiegyenlítődés eredménye. Természetesen nem mutatja az életpálya a szakágazatok határain túlnyúló koncentrálódást sem, például a húsfeldolgozáshoz sorolt Globus vállalatfelvásárlásait.

A szakágazat szerkezetének mélyebb elemzése a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás más szakágazatoktól eltérő sajátosságát tárja elénk. A termelési struktúra elemzését három csoport árbevétel szerinti elkülönítésével végzem. Az 1 milliárd forint feletti árbevételt elérő vállalatok száma 1997-ban 27 volt, ami jól érzékelteti a nagy feldolgozók közötti piaci széttagoltságot. E csoport mondhatta magáénak a külföldi tőke több mint 80 százalékát, ami megegyezik a csoport szakágazati árbevételből való részesedésével. Ez más szakágazatokban ismeretlen jelenség, hiszen másutt a külföldi tőke egésze tendenciózusan a nagyvállalatokban összpontosul. A gyümölcs- és zöldségfeldolgozásban viszont a középvállalatok csoportja szintén piaci arányának megfelelően részesedik a külföldi tőkéből. A kategóriába tartozó vállalatok közül hét 1998-ra már átlépte az 1 milliárdos árbevételt és csatlakozott a nagy vállalatok köréhez. A jelenség külföldi tőkével vagy külföldi tőkerészesedéssel alapított zöldmezős beruházásokra utal. A beruházások idővel beérnek, megnő a vállalatok árbevétele.

A kisvállalatok csoportjában a jegyzett tőke külföldiek által birtokolt része 1997-ben 145 millió forintról 1998-ban közel 1,4 milliárd forintra nőtt; a 160 cégből közel 30-nál a külföldi tulajdonosnak többségi, legtöbb esetben 100 százalékos a részesedése. A magas jegyzett tőke és az alacsony árbevétel újra a beinduló vállalkozásokra, és zöldmezős beruházásokra utal.

A fenti elemzés eredménye azt mutatja, hogy a gyümölcs- és zöldségfeldolgozásban a külföldi tőke minden vállalatméretbe egyenletesen hatolt. A külföldi tőke tehát a vállalatfelvásárlásokon túl újonnan alapított cégeken keresztül is jelen van a szakágazatban. Ez a magyarázat a szakágazat sajátos pozíciójára az FDI-koncentrációs térképen. Következésképpen a magas külföldi tőkearány ellenére viszonylag alacsony maradhat a koncentráció. A 22. táblázat jól tükrözi a külföldi részesedéssel alapított kis és középvállalatok gyors növekedésének trendjét. Piaci térnyerésük a  $CR_4$  helyzetét egyelőre annyiban befolyásolja, hogy gyengül a piacvezetők relatív pozíciója. Így fordulhatott elő 1998-ra, hogy az egyébként is alacsony  $CR_4$  koncentrációs ráta a külföldi tőke jelentős részvétele mellett is csökkent.

**22. táblázat.** *A zöldség- és gyümölcsfeldolgozás szakágazat-szerkezeti adatai 1997-1998*

1997				
A vállalatok árbevétel szerinti csoportjai	1 milliárd Ft fölött	1 milliárd – 100 millió Ft között	100 millió Ft alatt	Szakágazat összesen
Cégek száma	27	61	144	232
Árbevétel összesen (milliárd Ft)	99,5	22,9	2,6	125,0
Árbevétel csoportok közti megoszlása (%)	79,6	18,3	2,1	100,0
Jegyzett tőke (millió Ft)	25 591	7 090	328	33 008
Jegyzett tőkéből külföldi rész (millió Ft)	14 075	3 346	145	17 566
Külföldi rész a jegyzett tőke százalékban	55,0	47,2	44,2	53,2
Külföldi részesedés csoportok közti megoszlása (%)	80,1	19,0	0,8	100,0

1998				
A vállalatok árbevétel szerinti csoportjai	1 milliárd Ft fölött	1 milliárd – 100 millió Ft között	100 millió Ft alatt	Szakágazat összesen
Cégek száma	34	69	160	263
Árbevétel összesen (milliárd Ft)	111,7	24,2	2,9	138,8
Árbevétel csoportok közti megoszlása (%)	80,5	17,4	2,1	100,0
Jegyzett tőke (millió Ft)	26 881	5 183	2 677	34 740
Jegyzett tőkéből külföldi rész (millió Ft)	16 733	1 796	1 382	19 911
Külföldi rész a jegyzett tőke százalékban	62,2	34,7	51,6	57,3
Külföldi részesedés csoportok közti megoszlása (%)	84,0	9,0	6,9	100,0

Forrás: a szerző saját számításai az AKII 1998-1999 adatai alapján

A szakágazat jövőbeni elhelyezkedése az előzmények ismeretében a 29. ábrán jelölt tartományban valószínűsíthető. Számottevő szakágazati koncentrálódásnak  $CR_4$  szintjén kevés az esélye, bár az erősödő nagyvállalatok a koncentrációs rátát valamelyest emelhetik. A közepes nagyságú vállalatok konszolidációja esetén azonban a koncentrációs ráta gyenge süllyedése sem zárható ki. Amennyiben a nagy és középvállalatok szakágazati besorolása a jelenlegi marad, a gyümölcs- és zöldségfeldolgozásban a külföldi befolyás enyhe növekedése várható.

#### 8.3.4.6. A sütőipar példája

A sütőipar az egyetlen, a tipizált szakágazati életpályák közül tisztán a *C* sávba tartozó szakágazat. A vállalatok az 1980-as években a területi elv szerint működtek és terítették áruikat hasonlóan a legtöbb szakágazat vállalatainak alapanyag-felvásárlási vagy piaci tevékenységéhez.

A sütőiparban az átalakulás előtt nagy szerep jutott az állami mellett az önkormányzati tulajdonnak. A nagyobb városok általában mind fenntartották saját sütőipari vállalatukat. Emellett a magántulajdon a többi élelmiszeripari szakágazathoz viszonyítva magas arányban képviseltette magát. Az 1988-ban regisztrált 38 vállalatból 23 volt állami vagy önkormányzati 15 pedig magán vagy szövetkezeti tulajdonban (Raskó 2000, p. 18.).

Az állami és önkormányzati sütőipari vállalatok privatizációja 1992-ben kezdődött. A szakágazat a malom-, hús- és tejiparhoz hasonlóan az akkor beinduló decentralizált privatizációs koncepció részévé vált. A 37 nagy cégből 5 már 1992 előtt átalakult így a decentralizáció 32 céget érintett, melyek összesen 368 telephellyel rendelkeztek. A telephelyek közül meghatározott kapacitás alattiakat le kellett választani, melynek eredményeként 184 üzem került önálló privatizációs meghirdetésre. A programban 1993 decemberéig 75 üzemet sikerült privatizálni, a fennmaradó telephelyeket pedig 1995-ben az egyszerűsített privatizáció keretében értékesítettek.

A sütőipari kapacitásfelesleg a decentralizált privatizáció és a több száz új magánvállalat alapítása után, az 1990-es évek végére égető problémává vált. A túlkínálat következtében agresszív árverseny alakul ki a frekvenciált piacokon. A jövőben a kis pékségek tömegesen tönkremenetele várható az intenzív versenyben.

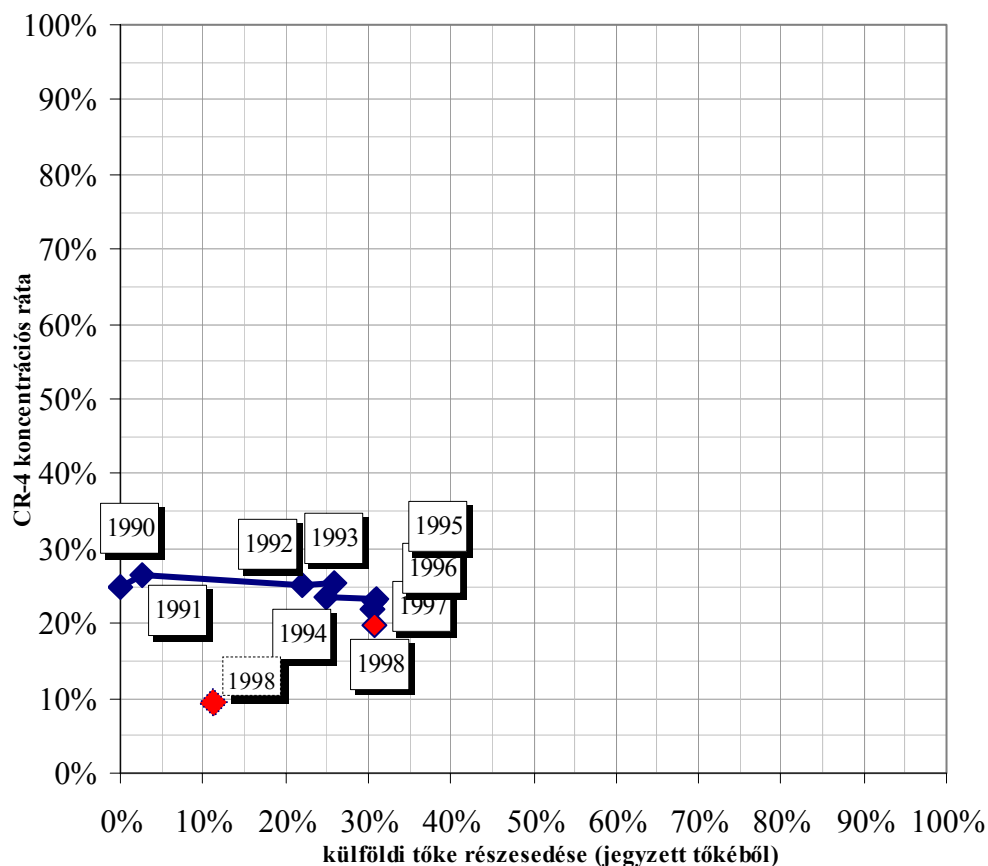
A sütőipar szakágazati életpályája jelentősen különbözik a legtöbb magyar élelmiszeripari szakágazatétól. A legfeltűnőbb különbség a külföldi tőke alacsony aránya. Ez azonban egyáltalán nem meglepő, hiszen a decentralizált privatizáció következtében még a piacvezető cégek részesedése sem haladta meg a 4-5 százalékot. Ez a rendkívül atomizált piacszerkezet a külföldi befektetők számára nem bírt magas vonzerővel.

**23. táblázat.** *A sütőipari vállalatok száma 1985 és 1998 között*

Év	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Vállalatok száma	38	38	38	38	57	127	253	393	494	555	591	630	668	701

Forrás: AKII (1991-1999)

**30. ábra.** A magyar sütőipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között



A szakágazati életpályán a sütőipar lassú külföldi befolyás-növekedés útját járta be. A hagyományos sütőipari termékeket gyártó cégek közül a látványpékség-láncok illetve a főváros nagy felvevő piacára terítő vállalatok vonzottak csak számottevő külföldi befektetést. A szakágazat 1998-as pozíciója alaposan megváltozik, ha a statisztikailag a sütőiparhoz sorol kekszgyártás két legnagyobb cége, a Győri Kecs Rt. és az ugyancsak győri Wolf Hungária adatait leszámítjuk. A két cég nélkül a szakágazat jegyzett tőkéjében a külföldiek 30 százalék helyett csak 8 százalékkal részesednek, a  $CR_4$  koncentrációs ráta pedig mindössze 14,5 százalék lenne, a két cég nélküli szakágazati pozíciót a 30. ábrán külön pont jelzi.

A sütőipar koncentrációjának alacsony szintje több tényezővel magyarázható:

- ◆ a nagy vállalatok nem elég erősek a belső vállalati növekedéshez,
- ◆ a sütőiparban nem jellemző a kisebb vállalatok felvásárlása,
- ◆ a vállalatfelvásárlások inkább a szakágazatok határain túl valósulnak meg, a sütőipari, tésztaipari és malomipari vállalatok között (27. ábra).

A vertikumon belüli vállalatfelvásárlásokat az egyes rész-szakágazatok FDI-koncentrációs térképén nem lehet kimutatni. A malom- és sütőipari cégek között felvásárlói vagy értékesítési biztosíték kiépítése céljából előfordul a kereszttulajdonlás is (Tarnóczy 1997).

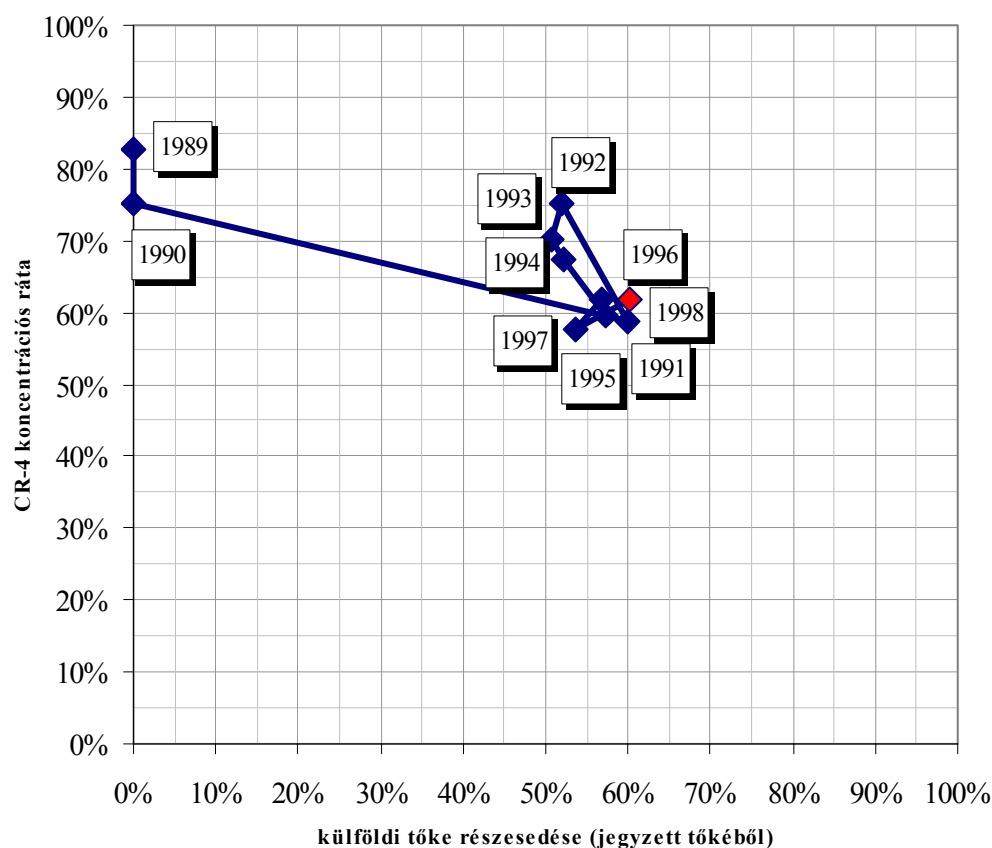
A sütőipar pozíciója az FDI-koncentrációs térképen csak rendkívül lassan fog a külföldi befolyás és a koncentráció növekedésének irányába mozdulni. A következő években mindkét dimenzióban a 10 százalékpont alatti változás valószínű.

#### 8.3.4.7. A szeszgyártás példája

A szeszgyártás azon ritka szakágazatok közé tartozik, mely a 21. ábrán a **D** jelű sávban található. Fontos sajátossága, hogy a privatizáció befejeztével a szakágazat pozíciója nem változott lényegesen, hanem egy jól behatárolható tartományban mozog (31. ábra).

A szakágazat vállalatai iránt óriási volt a befektetői érdeklődés, mely elsősorban a jövedéki kategóriába tartozó termékkörrel és a magas profitvárakozásokkal hozható összefüggésbe. A legnagyobb vállalatokat már 1991-1992-ben privatizálták. A Buszesz Rt-t a Mauthner und Markhof vásárolta meg zártkörű pályázaton; a Buliv Likőripari Kft-re kiírt pá-

31. ábra. A magyar szeszipar szakágazati életpályája 1989 és 1998 között





lyázatot a Zwack család nyerte meg, így a szakágazatban a külföldi tőke részaránya egy csapásra 60 százalékra emelkedett. A piacvezető Buszesz Rt. nagyarányú árbevétel-növekedése 1992-re 75 százalék fölé emelte a koncentrációs rátát. A privatizáció után azonban több tucat új piaci belépő által nőtt a szakágazat vállalatainak száma, ezek együttes jelenléte visszanyomta a koncentrációs rátát az 1991-es szintre.

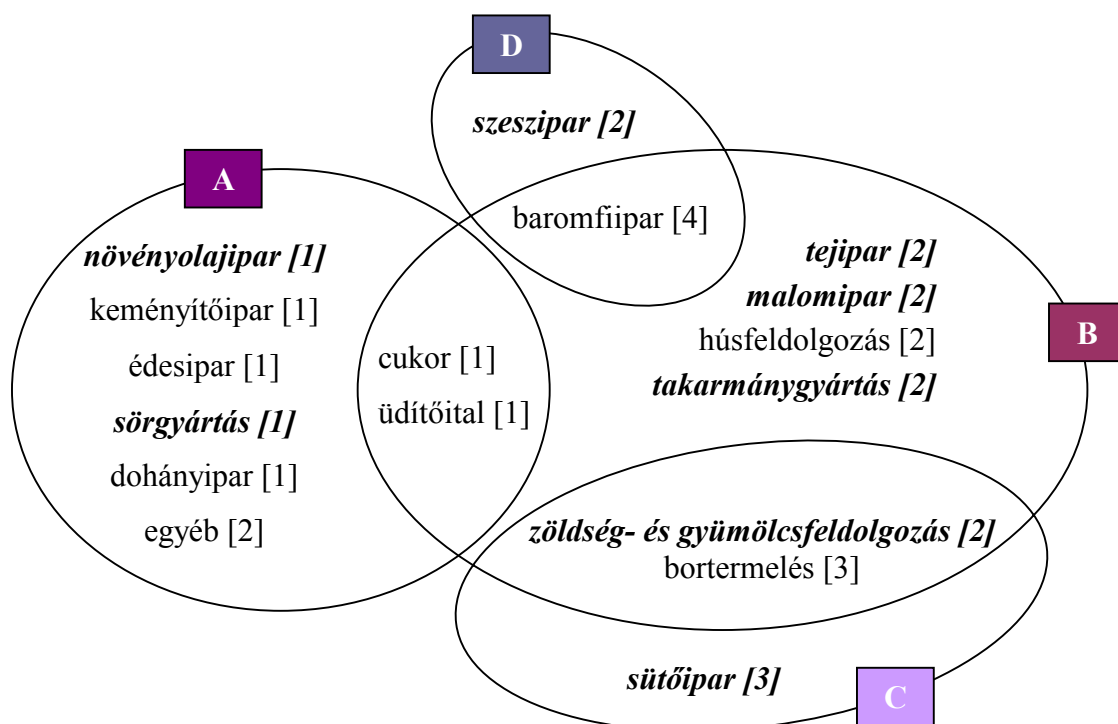
Az új alapítású kis és közép-méretű cégek között egyaránt előfordulnak hazai és külföldi tulajdonban lévők, így 1998-ra a koncentrációs rátához hasonlóan a külföldi részesedés is visszatért 1991-es szintjére.

A szakágazatban a következő években sem várható jelentős fordulat, pozíciója előreláthatóan a nyolcadik éve állandósult koncentrációs ráta és külföldi részesedés tartományban marad.

#### 8.3.4.8. Egyéb szakágazatok

A magyar élelmiszeripar szakágazatainak besorolását a 32. ábra összesíti. A 8.3.4. pontban az ábrán vastag betűvel szedett szakágazatok életpályáit követtük nyomon részletesen. Az itt nem részletezett szakágazati életpályák vizsgálata is hasznos tanulságokkal szolgálhat, a főbb szakágazatok grafikonjait az 5-9. mellékletek tartalmazzák.

**32. ábra.** A magyar élelmiszeripar szakágazatainak életpálya-típusok szerinti csoportosítása



A szakágazati életpályák definíciójából adódik az összefüggés a klaszter-elemzés során kapott csoportokkal. Az **A** életpálya típusba sorolt szakágazatok szinte mindegyike az 1. klaszterbe tartozik, kivéve az egyéb feldolgozás 1998-as pozícióját. A **B** életpálya típus szakágazatainak zöme 1998-ra elérte a 2. klaszter tartományát, bár a cukor és az üdítőitalipar egészen az 1. klaszterig vivő utat járt be. A **C** életpálya típus jellemzően a 3. klaszter tagjait tartalmazza. A **B** és **C** életpályák, valamint az 1998-ra jellemző 2. és 3. klaszterek közti átfedéseket a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás, a bortermelés és a malomipar képviselik. A **D** speciális szakágazati életpálya típus a szeszipar mellett csak a három alap-klasztertől távol eső baromfi-feldolgozást tartalmazza.

#### **8.4. A szakágazati életpályák felhasználási területe**

A magyar élelmiszeripar szakágazatai közül kiragadott példák kellőképpen demonstrálják az FDI-koncentrációs térkép idő-irányú kiterjesztésének szakágazati szerkezetet illusztráló képességét. A térkép dinamikus kiterjesztése, a szakágazati életpályák évről-évre hűen informálnak adott élelmiszeripari piacokon belüli strukturális változásokról. A szakágazatok által bejárt utakat összehasonlítva az iparág egy részére vagy egészére fogalmazhatók meg általános észrevételek.

A szakágazati életpályák három kutatási irányban használhatók fel:

- (1) Egyrészt megkonstruálásuk által könnyű észrevenni a háttérben megbúvó összefüggéseket, illetve magyarázatot találni a görbe első látásra talán váratlan fordulatot leíró szakaszaira, a szakágazat meglepő helyzetére vagy mozgására.
- (2) Másrészt a már rendelkezésre álló információk, történelmi tények (átalakulás, privatizáció, egyéb gazdaságpolitikai intézkedések) hatásainak grafikus illusztrálásául szolgálhatnak.
- (3) Harmadrészt használatukkal szintén grafikai megközelítésben, szemléletesen érzékeltethetők a szakágazat életében bekövetkező jövőbeni várakozások és azok hatása a szakágazat vizsgált dimenziók szerinti szerkezetére.

Az FDI-koncentrációs térképek további felhasználási irányai, illetve új kutatási területek a következők lehetnek:

- ◆ Az FDI-koncentrációs térképek harmadik irányú kiterjesztése lehet az idő- és térbeli irányok együttes alkalmazása, más szóval a dinamikus szakágazati életpályák felhasználása komparatív elemzésekben. Izgalmas eredményekre és érdekes következtetésekre vezethet az azonos szakágazatok útjainak összehasonlítása a különböző közép- és kelet-európai országokban. Az összehasonlításban figyelemmel kísérhető, hogy mit eredményezett az átalakuló országok eltérő gazdaság- és privatizációs politikája az élelmiszer-feldolgozásban. Ez a típusú elemzés nagy adat- és időigényessége és a jelen téma szempontjából túlzott részletezettsége miatt nem képezi az értekezés részét.
- ◆ Az IO elmélet fő felfogásában iparági-, szakágazati-, azaz mezo-gazdasági szint kutatására irányul. A gazdaság mezo-szintű területei, egy-egy termék, vagy termékkör gyártása és piaca számos ismervvel rendelkezik a szerkezet-működés-teljesítmény (Structure-Conduct-Performance) aspektusaiban. Akár ezek használatával, akár egyéb tényező(k) bekapcsolásával a szakágazatok helyzetét új vizsgálati dimenziók szerint bemutató térképeket vagy mozgásukat nyomon követő szakágazati életpályákat lehet konstruálni az adott kutatás céljainak megfelelően. Ilyen új dimenziók lehetnek például a "piaci szerkezet-szakágazati profit" vagy az "FDI-profitráta" párosok. Egyszerre két vizsgálati dimenzió alkalmazása demonstratív és könnyen értelmezhető, elviekben azonban nem zárható ki három vizsgálati dimenzió hatásos együtt alkalmazása sem.
- ◆ Végül pedig, az elemzések a jelen modell alapján megismételhetők a gazdaság más iparágaival, illetve szakágazataival. A módszer többek között alkalmas lehet a feldolgozó szektor iparágainak összehasonlítására.

## **IV. KÖZÉP- ÉS KELET EURÓPAI KITEKINTÉS**

Az értekezés közép- és kelet-európai kitekintéssel foglalkozó része nem tűzi ki célul a régió valamennyi országának beható vizsgálatát. Az összehasonlító elemzés elsődleges törekvése a Magyarország esetében felismert törvényszerűségek általánosíthatósága, az élelmiszeriparba áramló külföldi tőke egész KKE régióban érvényesülő trendjeinek feltárása, és csak másodlagos törekvése az egyes országok konkrét folyamatainak rögzítése. A részletes ország-specifikus és szakágazati információk viszont az összefüggések alapvető fontosságú bizonyítékai és konkrét illusztrációi. ***Ahhoz, hogy az elemzést a kívánt mélységben lehessen elvégezni, az ország-tanulmányok terjedelmére való tekintettel a kutatómunkát az országok egy meghatározott körére kellett leszűkíteni.***

A nemzetközi kitekintés öt KKE-régióbeli ország élelmiszeriparának és az iparágba irányuló külföldi működő tőkebefektetéseknek összehasonlításával történik. Az elemzésbe került országok **Magyarországon** kívül **Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia**. A kiválasztás kritériumai között fontos szempont volt, hogy a bevont országok köre a közép- és kelet-európai országok diverz csoportját az élelmiszeripari FDI kutatása szempontjából lényeges aspektusokban reprezentálja.

- ♦ *A piac mérete.* Lengyelország a KKE régió nagy, Magyarország pedig közepes nagyságú piacait képviseli, míg a balti államok a kis piacokat reprezentálják.
- ♦ *Élelmiszeripari privatizáció.* A privatizációs politika döntő fontosságúnak bizonyult a külföldi tőkebefektetések alakulásában. Az élelmiszeriparban alkalmazott legfontosabb magánosítási stratégiák a kereskedelmi-, a kárpótláson alapuló-, vagy hazai tulajdont preferáló-, illetve a vegyes típusú privatizáció volt. Ezek mindegyike megtalálható a vizsgálatba vont országok körében.

Az összehasonlíthatóság bizonyos tulajdonságok egyezését is feltételezi. Az élelmiszeripar a választott öt országban a gazdaság jelentékeny szegmense, számottevően járul hozzá a kivitelhez, az átalakulás az 1990-es években megtörtént, az iparág a fellendülés útjára lépett. Ezen kívül valamennyien a közép- és kelet-európai régió EU tagságra aspiráló csoportjába tartoznak; valamint az öt országot egyre stabilizálódó politikai és gazdasági viszonyok jellemzik.

## **9. ÉLELMISZERIPAR ÉS FDI MAGYARORSZÁGON, LENGYELORSZÁGBAN, ÉSZTORSZÁGBAN, LETTORSZÁGBAN ÉS LITVÁNIÁBAN**

### **9.1. Az élelmiszeripar működési környezete**

#### **9.1.1. Magyarország és Lengyelország**

Magyarország és Lengyelország mezőgazdasági alapanyag-termelés tekintetében egymástól jóval eltérő farm-szerkezetet örökölt, az élelmiszeripar viszont hasonló szerkezeti alapokról lépett az átmenet időszakába. A szakágazatokat koordináló feldolgozó szövetségeket, trösztöket az évtized fordulójára mindkét országban megszüntették. A vállalatok még állami tulajdonban, de már önállóan működhettek. A költségvetési kapcsolatok alaposan megváltoztak; megszűnt az élelmiszerek ártámogatása, az iparág egyetlen említésre méltó szubvenciója a kiviteli támogatás maradt.

A szocialista kereskedelemben alkalmazott kedvező elszámolási rendszer megszűntével az addig speciális üzleti tranzakciók teljesen hagyományos kereskedelmi alapokra helyeződtek. A konvencionális keleti piacokra orientált szakágazatok, a szeszipar, a zöldség- és gyümölcs-, valamint a húsfeldolgozás - Magyarországon még a bortermelés is - komoly értékesítési problémákkal szembesültek. A kivitelt át kellett irányítani fizetőképes piacokra.

A belföldi piac az évtized elején szintén szűkült, romlott az élelmiszeripari vállalatok pénzügyi helyzete, az elszabaduló infláció felélte a nyereséget és elviselhetetlenné emelte a hitelek kamatterheit. E válságos időszakot az élelmiszeripari cégek számára a vállalati átalakulás és privatizáció tette még bizonytalanabbá. Ugyanakkor százával jelentek meg a gazdasági liberalizációt kihasználó, újonnan alapított élelmiszer-feldolgozó vállalkozások. A belföldi piacokon szokatlan módon kiélesedett a verseny, az 1990-es évek közepén az élelmiszeripari szakágazatok egy részén csődhullám söpört végig.

### 9.1.2. Észtország, Lettország és Litvánia

Mivel Magyarország és Lengyelország független államokként hasonló nemzetközi környezetben működhettek, élelmiszergazdaságuk is egymásnak közel megfeleltethető alapokról indult. Nem így volt ez a balti országok esetében, melyek a Szovjetunióból kiválva csak 1990-ben nyerték el függetlenségüket. Az addigi belföldi kapcsolatok felszakítása számos területen merőben új helyzet elé állította a három volt tagköztársaságot. Célszerű a Magyarországtól és Lengyelországtól több tekintetben eltérő működési környezet áttekintése.

A balti országok gazdaságának szerkezetét a második világháború után a Szovjetunió központi fejlesztési rendje alakította. A balti tagköztársaságok korábban is fejlett és exportjáról híres élelmiszergazdaságát ebben az időben a keleti piacokra orientálták. A közeli sűrűn lakott oblasztok valamint a két nagyváros - elsősorban Leningrád és kisebb mértékben Moszkva - jelentették a főbb felvevő piacokat.

Az élelmiszeripar szerkezete az akkori piac kívánalmai szerint alakult. Mindhárom balti tagköztársaság vezető szakágazataivá a tej- és húsipar emelkedtek, melyek a támogatott input- és fogyasztói árakkal tömegtermékeket termelve látták el a hatalmas piacokat. A tagköztársaságok a főbb élelmiszerek esetében saját szükségletük akár három-ötszörösének előállítására is képesek voltak. A termelői egységeket a piacok méretének megfelelően, valamint a biztonságos kontrollálhatóság érdekében a fejlesztések korai szakaszában összevonták. A vezető szakágazatokat (tej-, hús- és sütőipar) mindhárom tagköztársaságban 5-12 vállalat alkotta.

A függetlenség elnyerésével Észtország, Lettország és Litvánia tehát teljesen új működési és értékesítési környezetbe került. Az új viszonyok és az élelmiszervállalatok megváltozott kapcsolatrendszere szinte kivétel nélkül visszavetette az élelmiszeripar kibocsátását. A legnagyobb érvágást a piaci viszonyok magváltozása jelentette; az addig biztos belföldi felvevő piacok egy csapásra az új határok túloldalára kerültek. A keleti értékesítést négy tényező akadályozta és nehezíti mind a mai napig:

- (1) az államhatárokon keresztüli értékesítést vámok sújtják,
- (2) a balti élelmiszer-feldolgozóknak a volt Szovjetunió piacán meg kell küzdeniük az éles versennyel, a nyugati országok támogatott élelmiszerexportjával és segélyeivel,
- (3) a politikai nézeteltérések miatt a keletre irányuló balti élelmiszerexportot adminisztratív eszközökkel vagy büntető intézkedésekkel nehezítik,
- (4) a 90-es években töredékére esett a FÁK lakosságának fizetőképes kereslete.

Mint minden volt szocialista országban, a balti államokban is alapvetően megváltoztak a *hazai gazdasági viszonyok*, egyúttal az élelmiszer-feldolgozó vállalatok működési környezete is. Az új vállalati formák, a jogi környezet, a gyökeresen átalakult költségvetési kapcsolatok szinte sokkolták az élelmiszer-feldolgozókat. A gazdasági viszonyok átalakulásának legjelentősebb eleme a tulajdonosi reform, a privatizáció volt. A piacgazdaságra való áttérés addig ismeretlen fogalommal, a versennyel ismertette meg a gyártókat.

Jelentősen átalakultak az egyes *élelmiszer termékvertikumok belső viszonyai* is, melyek az élelmiszer-feldolgozók gazdasági kapcsolatainak közvetlen meghatározói. Ez a balti élelmiszergyártók esetében mélyebb válsággal járt, mint más közép- és kelet-európai országokban, hiszen a Szovjetunióban kiépített vertikális láncokat az új határok alaposan szétzilálták. A balti élelmiszer-feldolgozók egyszerre estek el az olcsó mezőgazdasági inputoktól, alapanyagoktól (gépek, takarmányok) és biztos felvevő piacaiktól.

## 9.2. Az élelmiszeripar jelentősége

A vizsgálatba vont országok élelmiszeriparának főbb jellemzői nagy eltérést mutatnak, ez javarészt az országok eltérő méretéből ered (24. táblázat). Az iparágak abszolút nagysága az összehasonlíthatóság érdekében dollárban kifejezett bruttó árbevétel alapján vethető egybe.

**24. táblázat.** *Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia élelmiszeriparainak fontosabb jelzőszámai, 1998*

	Élelmiszer-ipari vállalatok száma	Foglalkoz- tatottak száma (ezer fő)	Bruttó árbevétel (millió USD)	Export (millió USD)	Kivitel aránya az iparág értékesítésében
Magyarország	2 971	132,7	8 108,7	1 549,5	19,1%
Lengyelország	12 107	548,0	25 801,4	1 413,7	5,5 %
Észtország	528	24,2	964,0	251,1	26,0 %
Lettország	806	36,9	980,1	192,1	19,6 %
Litvánia	518	45,8	1 448,6	283,2	19,6 %

Forrás: AKII, 1998-1999 Budapest; Rocznik Statystyczny Rolnictwa, pp. 436-438., GUS Warszawa 1999; Industry and Energy Statistics Section, közvetlen adatszerzés, Statistical Office of Estonia; Industrial and Fishery Statistics Section, közvetlen adatszerzés, Central Statistical Bureau of Latvia; Statistical Yearbook of Lithuania 1998, p. 260.; Lithuanian Industry 1998, Vilnius 2000, p.16.



A lengyel élelmiszer-feldolgozás kibocsátása a magyarénak több mint háromszorosa, a balti államok élelmiszeripara ezzel szemben a magyar ötöd - nyolcad része. A feldolgozott élelmiszerek exportjának nagysága már nem mutat hasonló nagyságrendű eltérést. A dollár értékben kifejezett magyar export 1998-ban meghaladta a lengyel kivitelt, még a balti országok élelmiszerexportja is a lengyel egy-ötöde és egy-hetede között alakult (24. táblázat).

A viszonyszám alakú indikátorok az abszolút számoknál jobban demonstrálják az élelmiszeripar jelentőségét (25. táblázat). Az iparág mind az öt ország gazdaságában jelentős szerepet tölt be, 1998-ban a GDP-ből 4-8 százalékkal részesedett.

A feldolgozó szektoron belül az élelmiszeripar minden vizsgált országban a vezető iparág, Magyarországon relatív jelentősége 20-25 százalékról először 1998-ban csökkent 20 százalék alá, mely többek között a megerősödő könnyűiparnak és autógyártásnak tulajdonítható.

**25. táblázat.** *Az élelmiszeripar jelentősége Magyarországon, Lengyelországban, Észtországban, Lettországon és Litvániában, 1998*

	Élelmiszeripar aránya a			
	GDP-ben	feldolgozó szektorban	foglalkoztatásban	exportban <sup>b</sup>
Magyarország	4,16	18,95	3,59	17,50 <sup>c</sup>
Lengyelország	5,33	25,91	3,48 <sup>a</sup>	11,17 <sup>d</sup>
Észtország	4,14	30,24	3,94	9,84 <sup>e</sup>
Lettország	7,79	29,41	3,54	15,86 <sup>f</sup>
Litvánia	5,47	28,82	2,76	14,03 <sup>g</sup>

Forrás: Magyar statisztikai évkönyv, 1998, Budapest, 1999, pp. 83, 288, 404-406. Központi Statisztikai Hivatal; Statistical Yearbook of the Republic of Poland, Warsaw 1999, pp. 391, 544., GUS; Statistical Yearbook of Estonia, Tallinn 1999, pp. 190-191, 203, 249.; Financial Statistics of Enterprises 1998, Tallinn 2000, pp. 90, 110.; Estonian Statistics 1999/12, p. 39., Statistical Office of Estonia; Latvijas statistika and Macroeconomic indicators of Latvia, Quarterly bulletin 1999/Nr.3, Rīga 2000, p. 20-21., Central Statistical Bureau of Latvia; Statistical Yearbook of Lithuania, Vilnius 1999, pp. 94, 542.; Lithuanian Industry 1998, Vilnius 2000, p.12., Statistics Lithuania.

<sup>a/</sup> 1997-es adat.

<sup>b/</sup> Mezőgazdasági alapanyagok és feldolgozott élelmiszerek együttes exportja.

<sup>c/</sup> EU, Agricultural Situation and Prospects in the CEE, Summary report, 1998, p.16.; 1996-os adat.

<sup>d/</sup> Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 1998 r., GUS, p. 13.

<sup>e/</sup> Statistical Yearbook of Estonia, 1998, p. 212.

<sup>f/</sup> Statistical Yearbook of Latvia, 1998, p. 265.

<sup>g/</sup> Foreign Trade 1998, A600, Vilnius, 1999, p. 24. Statistics Lithuania.

Lengyelországban az élelmiszer-feldolgozás az ipar kibocsátásának jelentős részét, 1998-ban egynegyedét adta. Az élelmiszeripar ezzel a feldolgozó szektor messze legfontosabb iparága volt, több mint kétszer nagyobb kibocsátással, mint a könnyű-, vagy fémipar. Az élelmiszertermelés számára a hazai fogyasztók képezik az elsődleges célközönséget, az élelmiszercikkek közel 90 százaléka a lengyel piacra kerül. A balti államokban az élelmiszeripar a feldolgozó szektorból a lengyel és magyar aránynál is nagyobb mértékben, 30 százalék körül részesedik. Bár a részarány évek óta szerény mértékben csökken, az élelmiszeripar messze a legjelentősebb feldolgozó iparág mindhárom balti országban.

A 25. táblázat alapján érdemes összevetni az élelmiszeripar GDP-ből és foglalkoztatásból való részesedését.

1. Elsőként megállapítható, hogy az élelmiszeripar minden országban nagyobb arányban járul a kibocsátáshoz, mint amennyi a felhasznált munkaerő alapján arányosan várható lenne.
2. A foglalkoztatási és GDP adatok értelmezésénél két körülmény is óvatosságra int:
  - ◆ A munkaerő a termelési inputoknak csupán egy részét képezi, a teljes képhez a tőke- és nyersanyag-igényesség is hozzátartozik.
  - ◆ A foglalkoztatás-GDP aránypár az élelmiszeripar adott országon belül más iparágakhoz viszonyított munkaerő-hatékonyságáról tájékoztat. Emiatt az aránypárok elsősorban az élelmiszeripar hazai pozícióját tükrözik és csak mértéktartással használhatók az egyes országok közti direkt összehasonlításra.

A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek kivitelének viszonyszámai már közvetlenül összehasonlítható a vizsgált országok körében. Mind az öt ország élelmiszertermelésének tíz százalékát vagy annál magasabb arányát exportálja. A balti országok élelmiszerexportjának 1998-as arányai még nem tükrözik maradéktalanul az orosz válság hatásait, a balti élelmiszerexport aránya a korábbi évekhez képest csupán néhány százalékponttal csökkent. A teljes képhez hozzátartozik, hogy mind a balti országok mind pedig Lengyelország élelmiszer-külkereskedelmi szaldója negatív, 1998-ban egyedül Magyarország volt képes élelmiszer kivitelével felülmúlni élelmiszer behozatalát.

Lengyelország élelmiszerexportja a balti köztársaságokhoz hasonlóan jelentős szerepet tölt be az ország kivitelében. Az élelmiszeripar nem vált olyan mértékben sebezhetővé a keleti piacok összeomlása által, mint az a balti államokban történt. Ennek elsődleges oka a hazai felvevő piac KKE régióban rendkívülinek számító mérete, mely a recesszió idején képes volt az értékesítési nehézségek levezetésére. Másik oka a kivitel átirányítása nyugati piacokra, illetve a CEFTA országok piacára, amely Magyarországhoz fogható gyorsasággal zajlott.

### 9.2.1. Vállalati reformok

Az élelmiszeripari vállalatok működési környezetének gyors ütemű változásáról a 9.1. alfejezetben esett szó. A gazdasági környezet változásán túl azonban maguk a vállalatok is alapvetően megváltoztak. A tervgazdaság viszonyai között működő állami tulajdonú vállalatokból piacgazdasági viszonyok között gazdálkodó, magántulajdonban lévő vállalatokat kellett formálni. A feladat elvégzéséhez két lépcsőre volt szükség:

1. *Az állami tulajdonú vállalatok átalakítása.* Ez a piacgazdasági viszonyok között érvényben lévő vállalati formákra (rt, kft, stb.) történő átalakítást, illetve üzemméreti ésszerűsítéseket, vagy profiltisztítást foglalt magába. A gyakorlatban az átalakítás nem ritkán a nagyvállalatok feldarabolásával, azaz decentralizációval járt.
2. *Privatizáció.* Az átalakított vállalatok állami tulajdonból magántulajdonba juttatása különböző privatizációs technikák alkalmazásával.

A két lépcső bizonyos esetekben szinte párhuzamosan folyt, máshol időben észrevehetően elkülönült. Az élelmiszeripart a KKE régióban általában az első iparágak között privatizálták, ugyanakkor sok országban az egész iparág vagy egyes szakágazatainak privatizációját különleges esetként kezelték. Ennek okai a kárpótlási igények, illetve az iparág szoros összefonódása a politikailag kényes agrárszférával.

A vizsgált országok körében az élelmiszeripari privatizáció mindhárom alapvető útjára találunk példákat:<sup>60</sup>

1. *Kereskedelmi privatizáció.* Átfogóan, egy-két szakágazat kivételével, Magyarország alkalmazta élelmiszeriparában. Mind a balti országokban mind pedig Lengyelországban főleg a másodlagos feldolgozó szakágazatok esetében találhatók erre példák.
2. *Kárpótláson alapuló privatizáció.* A mintába került országok közül leginkább Litvánia képviselte ezt az utat, illetve általában a balti országok. Nyomai azonban kisebb mértékben Lengyelországban és Magyarországon is fellelhetők. A mintába nem került országok közül Csehország, Szlovákia, Ukrajna és Oroszország élelmiszeripari privatizációja követte a kompenzáción alapuló utat.
3. *Vegyes privatizáció.* A privatizációs módszerek széles skáláját használta Lengyelország, a módszerek nem csak szakágazatonként, de vállalatonként is változtak.

---

<sup>60</sup> A tiszta formájában egyedül Szlovénia által képviselt ún. *dolgozói privatizációt* itt nem tekintem külön útnak, mivel a módszer különböző mértékben a vizsgált országok mindegyikében előfordult ugyan, de egyikük élelmiszeriparának átalakulását sem dominálta.

### 9.2.2. Élelmiszer-feldolgozás az 1990-es években

A nyersanyag-ellátás akadozása, az értékesítés nehézségei, a gyorsan változó és ezért bizonytalan gazdasági és jogi keretrendszer és egyúttal a gazdálkodó vállalatok gyökeres változása válságba sodorta az iparágat. Az 1980-as évek végéhez képest a mezőgazdaság és élelmiszeripar kibocsátása egész Közép- és Kelet-Európában alaposan visszaesett. Az agrártermelés 1993-1995-ben érte el mélypontját. Az élelmiszer-feldolgozás az 1990-es évek közepétől újra fellendülőben volt, egyrészt a konszolidálódó belső piacoknak, kisebb részben pedig az újra beinduló keleti exportnak köszönhetően.

A balti országok élelmiszeriparának kibocsátása 1998-ban 0,9-1,5 milliárd dollár között alakult. A **26/a.** táblázat adataiból következik, hogy az 1990-es évek elején nagyságrenddel az 1980-as évek átlaga alá zuhant élelmiszeripari termelés Lengyelországban 1993-ban érte el mélypontját. A lengyel élelmiszeripart 1994 és 1996 között erőteljes fellendülés jellemezte, bár a növekedés gyors üteme – a többi KKE országhoz hasonlóan – az évtized végére lelassult.

A balti államok egyébként látványosan fejlődő élelmiszeriparát drámai módon visszavetette az 1998. augusztusi orosz válság. Az iparág kibocsátása már 1998-ban csökkenni kezdett, a visszaesés mértéke 1999-ben pedig már Észtországban, Lettországban és Litvániában rendre 17, 16 és 6 százalékos volt (**26/a.** táblázat). A keleti piacok értékesítési nehézségei visszahatottak a hazai élelmiszerárakra. A keletre szánt export árualap ugyanis a balti országok saját piacain csapódott le, ez alaposan megnövelte a kínálatot és intenzív versenyt indukálva leszorította az árakat. Mialatt a balti országokban az árszínvonal 1999 első félévében folytatta szerény mértékű, 1-3 százalékos emelkedését, az élelmiszeripari termékek árai 2-3 százalékkal csökkentek (UN 2000, p. 79.)

Az orosz válság felőrölte a balti élelmiszeripar jövedelmezőségét, olyannyira, hogy 1998-ban az iparág eredménye Észtországban már negatívba fordult, Lettországban és Litvániában pedig a korábbi nyereségszintek töredékére apadt (**26/b.** táblázat).

Magyarországon az iparági profitráta szerény mértékben, de évről-évre növekszik, 1999-re megközelítette a 3 százalékot. Lengyelországban a profitráta már 1994 óta 2-3 százalék között stabilizálódott.

A **26/c.** táblázat adatai egy főre jutó árbevétel alakulását mutatják 1993 és 1998 közötti időszakban.<sup>61</sup> Az adatok szinte minden ország esetében gyors ütemű javulást jeleznek. A

---

<sup>61</sup> A klasszikus értelemben vett munkatermelékenységi mutató kiszámításához az iparági hozzáadott érték adatokra lett volna szükség, ezek azonban nem álltak rendelkezésre.

tendencia mögött az a jelenség húzódik, hogy a kibocsátás szintje egyre csökkenő munkaerő állomány mellett 1993 és 1998 között általában minden évben növekedett.

**26/a-c. táblázat.** Az öt vizsgált ország élelmiszeripari indikátorainak alakulása, 1993-1999

26/a.	Árbevétel (millió dollár)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 <sup>a</sup>
Magyarország	6 800	7 958	8 672	8 608	8 247	8 109	8 336
Lengyelország	14 540	15 015	18 594	24 187	24 413	25 801	26 137
Észtország	n.a.	584	760	811	933	964	801
Lettország	n.a.	610	706	883	994	980	840
Litvánia	981	1 028	1 052	1 283	1 446	1 449	1 362
26/b.	Bruttó iparági profitráta <sup>b</sup> (százalék)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Magyarország	0,24	0,73	0,70	1,55	2,77	2,72	2,94 <sup>c</sup>
Lengyelország	1,73	2,09	2,52	2,71	2,37	2,11	n.a.
Észtország	n.a.	n.a.	0,18	1,96	2,46	-0,65	0,029 <sup>d</sup>
Lettország	n.a.	n.a.	n.a.	6,07	6,13	1,26	0,002 <sup>e</sup>
Litvánia	n.a.	n.a.	7,92	5,26	5,08	3,05	n.a.
26/c.	Iparági munkatermelékenység (ezer dollár/fő)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Magyarország	40,7	49,2	56,8	59,8	58,6	55,9	
Lengyelország	28,8	30,2	35,2	45,8	45,4	47,1	
Észtország	n.a.	20,9	28,8	31,9	36,5	39,8	
Lettország	n.a.	17,7	21,1	25,2	26,2	26,5	
Litvánia	14,0	17,3	17,2	25,0	31,0	31,6	

Forrás: AKII (1998), Budapest; Rocznik Statystyczny Rolnictwa, Warszawa 1999, pp. 436-438.; Statistical Yearbook of the Republic of Poland, Warsaw 1999, pp. 391, 459., GUS; Industry and Energy Statistics Section, közvetlen adatszerzés, Statistical Office of Estonia; Industrial and Fishery Statistics Section, közvetlen adatszerzés, Central Statistical Bureau of Latvia; Statistical Yearbook of Lithuania 1998, p. 260.; Lithuanian Industry 1996, p. 8.; Lithuanian Industry 1997 p. 16.; Lithuanian Industry 1998, Vilnius 2000, p.16., Statistics Lithuania.

<sup>a/</sup> Forrás: Economic Survey of Europe, United Nations, New York and Geneva, 2000 No.1 p.75.

<sup>b/</sup> Számítása: adózás előtti profit/bruttó árbevétel.

<sup>c/</sup> A 606 legnagyobb élelmiszeripari vállalat adatai alapján számított érték.

<sup>d/</sup> 1999 I. félév, forrás: Industrial and Fishery Statistics Section, Central Statistical Bureau of Latvia.

<sup>e/</sup> 1999 I. félév, forrás: Tööstus 1/99 p.33.; Tööstus 2/99 pp.10.,47.

### 9.3. Külföldi működő tőkebefektetések az élelmiszeriparban

A külső változások, és belső átalakulás okozta recesszió pénzügyileg nagyon megterhelte az élelmiszeripari vállalatokat Közép- és Kelet-Európában. Maga a termelés fenntartása is komoly próbatételnek bizonyult; a nyersanyag megvásárlásához használt forgóeszközhitel az inflációs környezetben túlzott kamatterheket róttak a cégekre. Ilyen helyzetben egyre több vállalat volt kénytelen elhalasztani beruházásait, sőt már állóeszközeinek pótlását is. Mivel a költségvetés beruházásokban való részvétele megszűnt, a pénzügyi infrastruktúra az agrár- és élelmiszeripari reformokkal párhuzamosan formálódott, illetve számos országban sok évvel elmaradt attól, égető tőkehiány lépett fel. Ez időben egybeesett a vállalatok tulajdonosváltásával; az új tulajdonosok előtt két feladat is állt: a vállalatok ellenértékének kiegyenlítése, valamint feltőkésítése, a modernizálást célzó beruházások végrehajtása.

A kettős feladat együttes kielégítését egyedül külső forrásból lehetett reálisan elvégezni. A külföldi befektetők olyan tartósan tőkeerős, új tulajdonosoknak bizonyultak, akik a működéshez és fejlesztéshez szükséges tőkeigényt egyaránt tudják biztosítani. A külföldi befektetők élénk érdeklődést mutattak Közép- és Kelet-Európa élelmiszeripara iránt; közvetlenül az átalakulások után kezdetét vette a külföldi tőke beáramlása.

**27. táblázat.** *A külföldi tőke aránya Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország, és Litvánia élelmiszergazdaságában, 1998. december 31.*

	Magyar- ország	Lengyel- ország	Észtország	Lettország	Litvánia <sup>b</sup>
Jegyzett tőke (millió USD)	1 756,2	n.a.	134,4	249,4	620,7 <sup>c</sup>
ebből: Külföldi tőke (millió USD)	1 099,6	n.a.	58,9	71,1	124,8
<b>Külföldi tőke/befolyás aránya (%)</b>	<b>62,6</b>	<b>34,6<sup>a</sup></b>	<b>43,8</b>	<b>28,5</b>	<b>20,1</b>

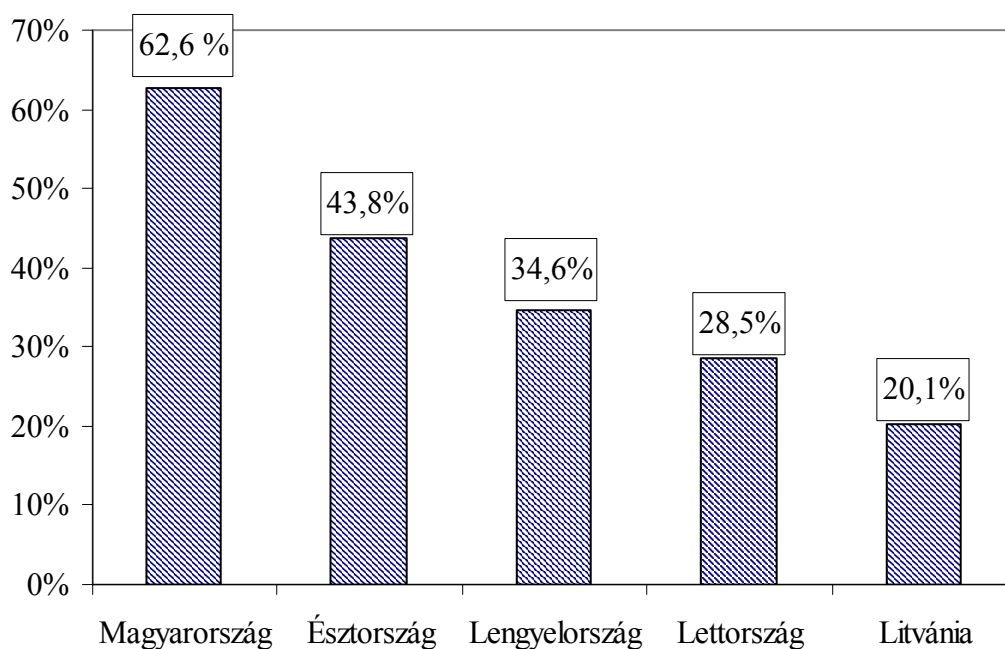
Forrás: Élelmiszeripari ágazat 1998 éves működésének áttekintése, adatainak előző időszakokkal összehasonlítása, pp. 2, 37., Budapest, 1999. szeptember, Élelmiszer-feldolgozók Országos Szövetsége; Rocznik Statyczny Rolnictwa 1998, pp. 436, 439., Warszawa, 1999, Główny Urząd Statystyczny; Financial Statistics of Enterprises 1998, p. 94., Tallinn 2000, Statistical Office of Estonia; Investment in Latvia 1999/Nr.2(14), p.11., Rīga, October 1999, Central Statistical Bureau of Latvia; Financial Indicators of Enterprises I, II Quarters 1999, B806, p.22-23., Vilnius, 1999, Statistics Lithuania

<sup>a/</sup> Megfelelő tőkeadatok hiányában a lengyel élelmiszeriparban a külföldi befolyást a külföldi tulajdonban levő élelmiszer-feldolgozók eladásainak az élelmiszer-iparág összes értékesítéséből számolt aránya jelzi.

<sup>b/</sup> 1999 első negyedév adatai.

<sup>c/</sup> Saját tőke értéke.

**33. ábra.** *A külföldi tulajdon aránya az élelmiszeripar jegyzett tőkéjéből, 1998 december 31-i állapot szerint*<sup>62</sup>



Bár a változások szinte egy időben kezdődtek a régió valamennyi gazdaságában, a külföldi befektetők eltérő érdeklődést tanúsítottak az egyes országok élelmiszeripara iránt. Az öt vizsgált ország közötti látványos különbséget a 27. táblázat és a 33. ábra szemlélteti. Az eltérés okait a következő, 0. fejezet tárja fel részletesen.

### 9.3.1. Az FDI szakágazati megoszlása a balti országokban és Lengyelországban

Az élelmiszeriparba érkező külföldi működő tőke nem csak az országok között, de egyazon ország élelmiszeriparán belül, az egyes szakágazatok között is heterogén megoszlást követ. A 6.1. alfejezetben ismertetett, Közép- és Kelet-Európa élelmiszergazdaságában általánosan érvényesülő szakágazati megoszlást a külföldi tőke Lengyelországban és a balti országokban egyaránt követte.

A külföldi tőke szakágazati megoszlását és a külföldi tőke beáramlásának menetrendjét tekintve *Lengyelország* esete sajátos. Az 1990-es évek elején a külföldi működő tőkebefektetések lassan áramlottak még a máshol igen népszerű szakágazatokba is. Az évtized

<sup>62</sup> Lengyelország: 1997, a külföldi tulajdonú vállalatok értékesítésének iparági aránya.

közepétől azután ugrásszerűen nőtt a külföldi tőke befolyása az üdítőital-, sör-, dohány- és édesiparban. Közepes a külföldi részvétel a burgonya-, a hal-, és a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás terén. A legnagyobb feldolgozó szakágazatokba, a hús-, és tejiparba rendkívül óvatosan áramlik a külföldi tőke (28. táblázat), mely természetesen a szakágazatok méretével is magyarázható.

A *balti országokban* elsőként a magas feldolgozottsági szintű termékeket produkáló szakágazatok keltek el (dohányipar, édesipar, üdítőipar, söripar, cukoripar), a külföldi tőke lassan vonul a sütő-, hús-, és tejiparba, Lettország kivételével továbbra is minimális az érdeklődés a gabonavertikum iránt (28. táblázat).

Mindhárom országban a tejfeldolgozás az élelmiszeripar zászlóshajója. Mindaddig igazán csak Litvánia vonzott számottevő befektetést a tejiparba, oda is szinte kivétel nélkül pénzügyi befektetés érkezett. A másik fontos termékkör, a húsipar esetében leginkább Észtországban voltak aktívak a külföldi befektetők, ott a szakágazat közel 70 százaléka van már külföldi kézen. A sütőipar Észtországban és Lettországban népszerű a befektetők körében, ám a jövőben várhatóan Litvániában is megnő majd vonzereje. Litvániában a cukoripar és édességipar is döntően külföldi kézbe került.

**28. táblázat.** *Külföldi tőke aránya Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország, és Litvánia főbb élelmiszer-feldolgozó szakágazataiban*<sup>63</sup>

(%)	Magyarország	Lengyelország	Észtország	Lettország	Litvánia
Tejipar	59,2	17,7	9,2	0,5	32,6
Húsipar	41,7	13,3	69,8	18,1	4,1
Halfeldolgozás	-	27,3	2,1	14,4	4,5
Cukoripar	33,0	15,8	-	32	67,0
Sütőipar	30,6	16,1	44,7	41,3	6,7
Söripar	90,3	78,3	81,8	61,3	82,1
Dohányipar	93,3	87,6	-	99,5	98,8

Forrás: Élelmiszeripari ágazat 1998 éves működésének áttekintése, adatainak előző időszakokkal összehasonlítása, p. 37., Budapest, 1999. szeptember, Élelmiszerfeldolgozók Országos Szövetsége (ÉFOSZ); Rocznik Statyczny Rolnictwa 1998, pp. 436-441., Warszawa, 1999, Główny Urząd Statystyczny; Industry and Energy Statistics Section, közvetlen adatszerzés, Statistical Office of Estonia; Industrial and Fishery Statistics Section, közvetlen adatszerzés, Central Statistical Bureau of Latvia; Industry Statistics Unit, közvetlen adatszerzés, Statistics Lithuania, litván szakágazati források.

<sup>63</sup> Balti országok és Magyarország: jegyzett tőkéből kalkulált külföldi részesedés, 1998-as adatok. Lengyelország: értékesítésből kalkulált külföldi részesedés, 1997-es adatok.



Már a privatizáció kezdeti szakaszában mindhárom országban felvásárolták a külföldiek a dohánygyártó monopóliumokat, melyet azóta Észtországban teljesen felszámoltak.<sup>64</sup> Hasonlóképpen mindhárom országban egyformán vonzónak bizonyult még a söripar is, fő kiváltó oka a meglehetősen alacsony szintről induló és gyors növekedést mutató balti sörfogyasztás volt.

### **9.3.2. Az élelmiszeripari FDI nemzeti szintű jellemzői**

A vizsgált országok közül a magyar élelmiszeriparba irányuló külföldi működő tőke jellemzőit az értekezés II. része behatóan taglalta, a következő leírás a többi négy ország néhány fontosabb, az élelmiszeriparba irányuló külföldi működő tőkebefektetésekkel kapcsolatos tendenciáját villantja fel.

**Lengyelország** közel 40 milliós fogyasztói piaca rendkívüli vonzerőt gyakorolt a külföldi befektetőkre. A legnagyobb befektetők, a multinacionális vállalatok elsősorban a nagy hozzáadott értéket termelő szakágazatokat részesítették előnyben. A befektetők határozottan kirajzolódó szakágazati preferenciái éles anomáliát eredményeztek az iparág fejlesztési struktúrájában. A gyorsan bővülő, külföldiek befolyása alatt álló, elsősorban a hazai fogyasztást kielégítő szakágazatokon belül (dohány-, üdítőital-, sör- és növényolaj-ipar) a vállalatok fejlesztése gyors ütemben folyik, míg a cukor-, tej-, és húsipar fejlesztése elmarad a nemzetközi szintű versenyképesség eléréséhez kívánt ütemtől.

A Lengyelországba érkező külföldi működő tőke nemzetközi összehasonlításban számos érdekességgel szolgál. A lassú FDI beáramlás fő oka a korábban említett határozatlan és főleg nem egyértelmű lengyel élelmiszeripari privatizáció volt. Példaként említhető, hogy míg Magyarországon, sőt a balti országokban is a dohányipar már 1993-ban döntően külföldi kézben volt, Lengyelországban ez csak 1996-ra történt meg. A lassú és sok esetben nem kellően transzparens privatizációt a nagy piac előnyeit türelmetlenül kihasználni vágyó befektetők zöldmezős beruházásokkal kerülték meg. Ez a tény több szakágazatban azt eredményezte, hogy (1) a befektetői procedúrák átfutási ideje, a befektetések mérete és beérése miatt a külföldi befolyás csak lassan nőtt, és (2) a szakágazat feldolgozó vállalatai között egyszerre óriási technológiai különbség támadt.

---

<sup>64</sup> Az észt dohányipar történetét a 10.4.6. pont ismerteti.

A **balti országok** közös sajátossága a piac viszonylag kicsiny mérete, a három országban együtt is csak 8 millió fogyasztó található. Ez a külföldi működő tőke beáramlását több ponton is befolyásolta.

1. Egyrészt a nagyobb befektetők csak az egyik országban vetették meg lábukat és a Balti Szabadkereskedelmi megállapodást (Baltic Free Trade Agreement, BAFTA) kihasználva látják el az egész piacot.
2. Másrészt a még szélesebb területi stratégiában gondolkodó multinacionális cégek a piacra egyáltalán nem telepítettek termelő erőforrást, hanem a Balti államokat általában a lengyel piac nyúlványaként kezelik.
3. Harmadrészt a piacok nagysága és közelsége méretben és súlycsoportban leginkább az északi szomszédok élelmiszeripar befektetőinek felelt meg (29. táblázat).

Annak ellenére, hogy a balti privatizációs politika főként ugyanarra a koncepcióra épült, az országok élelmiszergazdaságaiba áramló külföldi tőke számos eltérő jellemzővel és érdekességgel szolgál. A következő fejezetben az eltérések és jellemző tulajdonságok ismertetésére részletesen is sor kerül, az alábbi felsorolás csak néhány tényezőt emel ki.

- **Észtország** élelmiszeripari működő tőke fogadását leginkább híresen liberális gazdaságpolitikája befolyásolta. Az ország Európában egyedülálló módon az 1990-es évek elején eltörölt minden importvámot, köztük az élelmiszercikkét is. Ez az egyébként érdeklődő külföldi tőke aktivitását alaposan visszavetette, hiszen a helyi termeléssel szemben az élelmiszerimport szubsztitúciós küszöbe így alacsonyra esett. Az ország élelmiszerkereskedelmi mérlege szinte ugrásszerűen váltott negatívra. Ennek ellenére a befektetők nem maradtak teljesen távol. Egy-két multinacionális cégtől eltekintve azonban a befektetések döntő hányada az Észtországhoz erős nyelvi és kulturális kapcsolatokkal kötődő Finnországból érkezett. A külföldi tőke magas, 43 százalékos aránya főként az ország és az élelmiszeripar kis méretéből ered; néhány nagyvállalat felvásárlása azonnal magasra emelte az arányt.
- **Lettország** két érdekes sajátossággal szolgál. A privatizáció a vállalatokhoz jutó tulajdonosi réteg és a helyi illetve állami szintű politikusok között erős átfedéseket eredményezett. Bár a jelenség nem ismeretlen más átmeneti ország gazdaságában sem, az aktív politika és a vállalati tulajdon ilyen összefonódása Lettországon különösen szembeszökő. A másik jellegzetesség az élelmiszeriparba érkező, de hazai eredetű "külföldi tőke" magas aránya. Az átmeneti országokhoz képest Lettországon

rendkívül nagy az "off-shore" cégek befektetéseinek száma, melyek mögött valójában hazai tulajdon húzódik. Ezek ritkán szakmai befektetők, a befektetés jellege inkább pénzügyi, a földrajzi kerülő pedig a külföldieknek járó pénzügyi- és adó-előnyök kihasználását célozza.

- **Litvánia** a három ország közül a legnagyobb, mérete és földrajzi elhelyezkedése miatt is jelentékeny élelmiszeriparral rendelkezik. Litvániában több multinacionális cég épített ki híd főállásokat. Az élelmiszeriparba érkező külföldi tőkebefektetések különös sajátossága a pénzügyi befektetések magas aránya. A tejipar külföldi befektetéseinek szinte teljes egésze, a takarmányiparénak egy része fejlesztési bankoktól és befektetési alapoktól származik. Az átmeneti országokra általánosan jellemző tendenciával ellentétben, Litvániában bőséggel akadnak 50 százalék alatti külföldi tulajdonban lévő élelmiszeripari cégek is.

### 9.3.3. Az élelmiszeripari FDI származási országok szerint

Lengyelországban és Magyarországon szinte valamennyi jelentős multinacionális vállalat fontosnak tartotta, hogy termelő erőforrásokkal is jelen legyen. A két országba fektető cégek ezért elsősorban a multinacionális vállalatok központjainak helyet adó országokból származnak (29. táblázat). A magyar élelmiszeriparban aktív Hollandia, Nagy-Britannia és USA mellett azonban fontos befektetőknek bizonyult a földrajzi közelséget kiaknázó Ausztria és Németország.

**29. táblázat.** *Az első három befektető ország Magyarország, Lengyelország és a balti országok élelmiszergazdaságaiban, 1998*

Fogadó ország Helyezés	Magyarország	Lengyelország	Észtország	Lettország	Litvánia
1.	Hollandia	USA	Finnország	Finnország	USA
2.	Ausztria	Németország	Svédország	Egyesült Királyság	Dánia
3.	Németország	Hollandia	USA	Svédország	Finnország

Forrás: A külföldi működő tőke Magyarországon 1997-1998, pp.70-89. Budapest, 1999, Központi Statisztikai Hivatal; Statistical Office of Estonia, közvetlen adatszerzés; Investment in Latvia, Quarterly Bulletin 1999/Nr.3(15), Rīga, January 2000, p. 11., Central Statistical Bureau of Latvia; Foreign Direct Investment in Lithuania 1999 04 01, B414, Vilnius 1999; p. 14., Statistics Lithuania; Polish Agency for Foreign Investment (PAIZ), közvetlen adatszerzés;

A Lengyelország élelmiszeriparában az Egyesült Államok, Hollandia, Svájc és Nagy-Britannia helyezését és sorrendjét mindössze néhány multinacionális élelmiszer-feldolgozó nagybefektetése befolyásolta, míg Németország részéről a földrajzi közelség előnyét kihasználva a közép- és kisbefektetők is nagy aktivitást mutattak.

A balti privatizációs politika árnyalatnyi eltérései is nagyban befolyásolták a külföldi tőke térnyerését a különböző balti országokban. A három ország közül Észtország volt a legsikeresebb a külföldi befektetések vonzásában, ez részben a privatizáció, részben pedig a földrajzi közelség és kulturális kötődés eredménye mind Finnországhoz mind pedig Svédországhoz. A két szomszéd ország az Észtországba irányuló élelmiszeripari befektetéseknek több mint két-harmadát adta. Észak-Európa élelmiszer-feldolgozói általában is igyekeztek kihasználni a befektetési lehetőségeket a balti régióban; a trendet a 29. táblázat illusztrálja.

A külföldi tőke két hullámban érkezett a balti országokba. Az első hullámban, az 1990-es évek első felében néhány multinacionális vállalat jelent meg, míg a második hullámban érkeztek a környező skandináv országok azóta is folyamatosan aktivitásukat növelő befektetői.

Az élelmiszeriparba irányuló külföldi tőke eredet szerinti megoszlásáról **öt ország tapasztalatai alapján az alábbi két következtetés vonható le:**

- a) *A befektetők két nagy csoportja különböztethető meg, (1) a multinacionális vállalatok, és (2) a földrajzi közelséget kiaknázó szomszédos, vagy közeli fejlett országok különböző méretű vállalatai.*
- b) *A nagyobb piacokon a multinacionális befektetők aktivitása erőteljesebb, a kis országok marginálisnak tekintett piacain ellenben a velük szomszédos országok élelmiszeripari befektetőinek súlya magasabb.*

*Az élelmiszeripari befektetések szakágazatai megoszlása mind az öt országban a Közép- és Kelet-Európára jellemző trendek szerint alakul.* Az öt vizsgálatba vont ország élelmiszeriparának fontosabb tulajdonságainak, jelzőszámainak és az élelmiszeriparba áramló külföldi tőke főbb trendjeinek áttekintése után a most következő fejezet az FDI-koncentrációs térképek földrajzi kiterjesztését részletezi.

## 10. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKEBEFEKTETÉSEK NEMZETKÖZI KOMPARATÍV ELEMZÉSE AZ FDI- KONCENTRÁCIÓS TÉRKÉPEK FELHASZNÁLÁSÁVAL

### IV. tézis:

*Az FDI élelmiszeripari szakágazati preferenciáit a vizsgálatba vont közép- és kelet-európai országok élelmiszerszektorainak példái igazolják. A Magyarország esetében megfigyelt piaci befolyás megszerzésére irányuló törekvés az egész régióban az élelmiszeripari befektetők fő vezérlő elve.*

### 10.1. Az FDI-koncentrációs térképek arculatát alakító összefüggések

A 8.1. alfejezetben (106. oldal) definiált FDI-koncentrációs térképek időbeli kiterjesztései, a szakágazati életgörbék segítségével végigkísérhettük a magyar élelmiszeripari szakágazatok egy évtized alatt bejárt útjait. Egy iparág szakágazatainak térképét, az egyes szakágazatok egy adott évben elfoglalt pozícióját sok tényező befolyásolja. A hatóerők a szakágazatok határaiból kiindulva alapvetően két nagy csoportba sorolhatók:

- **külső tényezők**, melyek tovább bonthatók világ-, régió- és ország-szinten ható tényezőkre; ezek minden élelmiszeripari szakágazatra egyformán hatnak,
- valamint **belső tényezők**, melyek a vizsgált iparág vagy szakágazat sajátosságaiból vezethetők le, azok speciális adottságaival, piaci felépítésével, termékkörével, gyártási technológiájával stb. hozhatók összefüggésbe.

A következőkben a szakágazatokra ható külső és belső tényezőket vetjük alapos vizsgálat alá. A kifejtés háttérében kimondatlanul is mindvégig az élelmiszerszektor áll, ennek ellenére a megállapítások nagy része könnyen általánosítható más iparágakra.

### 10.1.1. A szakágazati pozíciókra ható külső tényezők

#### 10.1.1.1. Világszinten érvényesülő külső tényező: globalizáció

A közgazdászokat már több mint két évtizede foglalkoztatja a világgazdasági környezetet alapvetően meghatározó integrációs trend, a **globalizáció**.<sup>65</sup> Porter (1986) a nemzetközi verseny és a globális iparágak történelmi fejlődési útját elemző művében a globalizáció kezdetét a múlt évszázad végére teszi. Akkorra datálódik ugyanis a méretgazdaságos tömegtermelést lehetővé tevő, és a szállítást és hírközlést felgyorsító találmányok megjelenése.

A két háború között még a globális tevékenységet folytató vállalatok egyes országokban működő alvállalatai önálló stratégiát folytattak. A világgazdaság döntően a nemzetgazdaságok szegmenseiből állt össze. A globalizáció látványos beindulása 1950-70 közé tehető, amikor újabb találmányok sora, valamint bizonyos kereskedelmi korlátok elhárítása egyszerre gyorsította a folyamatot. A globalizáció legfontosabb mozgatórugóit Porter (1986, pp. 43-44.) a következőkben látja:

1. A technikai fejlődés több iparágban többszörösére emelte a gazdaságos üzemméretet.
2. A termékek iránti igények az információáramlás, a magánutazások növekedésével és a jövedelemkülönbségek kiegyenlítésével homogenizálódni kezdtek.
3. A háború utáni időszakban aállítás reálköltsége meredeken esett az új, nagy tömegeket megmozgató, távolsági szállítóeszközök megjelenésével (konténeresállítás, tankerek, szállító repülőgépek).
4. Ugyanekkor kezdődött a nemzetközi kereskedelmet gátló tarifakorlátok, nemzetközi kartellek és szabadalmi szövetségek fellazulása, illetve megszűnése.
5. A globális koordináció szintén ebben az időszakban erősödött fel. Megjelentek az egységes világstratégiával rendelkező transznacionális vállalatok. Az országok között egyre homogenizálódó marketing- és üzletmenet, az infrastruktúra, és az elosztási csatornák keretben lehetőség nyílt a multinacionális vállalatok előtt a nemzetközi egységek tevékenységének összehangolására.

---

<sup>65</sup> A trendet sokkal tágabban is szokás értelmezni, mint csupán a gazdaság keretei között. A globalizáció sokak a szerint a gazdaság, a társadalom, a kultúra területein egyszerre érvényesülő jelenség, melynek egyaránt vannak pozitív és negatív ismérvei. A globalizáció a társadalmi jólétet racionalizáció és hatékonyságnövelés útján általában növeli, de paradox módon vannak a társadalmi jólétet csökkentő hatásai is (Dunning 1997). Jelen elemzés kizárólag a globalizáció gazdasági aspektusaival foglalkozik.

A globalizáció elmúlt évtizedbeli felgyorsulását Dunning (1995) a fenti okok közül különösen a két alábbi intenzívebbé válásában látja:

1. Az 1980-as és 1990-es évek fordulóján több mint harminc ország hagyott fel a tervgazdálkodással és nyolcvannál is többre tehető azon országok száma, melyek FDI politikájukat liberalizálják. A piaci liberalizáció a termékek és tőkejavak szabad mozgását erősíti mind a transznacionális vállalatokon belül, mind az önállóan működő vállalatok kapcsolataiban.
2. A második fontos mozgató elem a vállalatokra nehezedő innovációs nyomás. „A növekvő kutatási és fejlesztési költségek az egyre csonkább termék-életgörbékkel párosítva profiltisztításra és szélesebb piacok keresésére kényszerítik a vállalatokat.” (Dunning 1995, p. 127). Az innovációra sokat áldozó cégek úgy érzik, hogy a speciális részterületeken felhalmozott tudásukat a költség-megtérülés fokozása érdekében kombinálniuk kell más cégek kompetenciájával. Ez egyben fontos magyarázata a stratégiai szövetségek és vállalati fúziók elterjedésének.

A fúziók és vállalatfelvásárlások (*mergers and acquisitions*, M&As) által növekvő transznacionális vállalatok egész iparágak globalizálódásának motorjai, hozzájárulnak a világgazdaság integrálódásához. Az erősödő M&As tevékenység ténye és okai az értekezés egyik legfontosabb megállapításának, a külföldi élelmiszeripari befektető vállalatok piacszerző törekvéseinek globális hátterére világítanak rá. A transznacionális élelmiszeripari vállalatok számára már kizárólag globális piaci pozíciónak van jelentősége; a világgazdaság egyes szegmenseiben, a nemzetgazdaságokban vagy régiókban egyenként szerzett piaci részesedéseiknek az összegét veszik haladásukat jelző fő indikátorként. A végeredmény szempontjából viszont minden szegmens értéke fontos. Ennek fényében nyilvánvaló az élelmiszeripari befektetők motivációi közül a piackereső stratégia prioritása Közép- és Kelet-Európában.

Az **élelmiszeripar globalizálódásának** legfontosabb eleme a világkereskedelem növekedése. A magasabb szintű kapcsolatok közül említést érdemel az egyes termékek, vagy adalékanyagok/hozzávaló/receptúrák licenszének átadása. A multinacionális cégek vezetői a licensz-szerződések a végtermék-kereskedelem és az FDI közti átmeneti megoldásnak tekintik (Malanoski *et. al.* 1996)

Míg sok iparágban, például az autógyártásban a fúziók játsszák a főszerepet, az élelmiszeriparra a multinacionális vállalatok kisebb cégek felvásárlása útján történő növekedése jellemző.

A multinacionális élelmiszergyártók által létrehozott közös vállalatok néhány kivételtől eltekintve rövid életűek, a közös vállalat valamely tulajdonosa előbb-utóbb a teljes rész kivásárlására törekszik. A jelenség megfigyelhető volt Közép- és Kelet-Európában is, amikor az átalakulás előtt a külföldiek közös vállalatokat alapítottak jelenlétük biztosítására. A privatizáció és a gazdasági liberalizáció folytán később ezek nagy része megszűnt, beolvadt és teljesen a külföldi befektető tulajdonába került.

Traill (1996) az élelmiszeripari globalizáció három aspektusát és egyúttal három gazdasági-kutatási területét különbözteti meg:

1. A nemzetközi kereskedelem-elmélet a világkereskedelem és világpiac növekvő jelentőségét állítja a középpontba, valamint a kereskedelem gazdasági növekedést elősegítő szerepét.
2. A nemzetközi vállalat gazdaságtan közgazdászai a transznacionális vállalatok szerepét hangsúlyozzák mind a világkereskedelem, mind pedig a külföldi működő tőkebefektetések vonatkozásában.
3. A harmadik álláspontot a marketing szakemberei képviselik, akik a globalizációt a konvergáló fogyasztói piacokban látják megtestesülni.

Az élelmiszertermékek esetében a globalizáció valóban mindhárom fenti aspektusban az egész világon ható jelenség. A feldolgozott élelmiszerek világkereskedelme soha nem tapasztalt módon gyorsult fel az elmúlt évtizedekben. A fogyasztói szokások egyes termékköröknél közelítenek egymáshoz, és bizonyos termékeknél gyorsan terjednek az egész világon ismert élelmiszer márkák.

Az értekezés témájából adódóan a fejezetben alkalmazott kifejtés a vállalati és szakágazati szintből indul ki. Ezért tartalmazza a globalizáció fogalmának és mozgatórugóinak irodalmi áttekintése elsősorban az IO-elmélet képviselőinek álláspontjait, akik a világkereskedelmet és a fogyasztói piacok konvergenciáját a globalizáció elősegítőinek tekintik ugyan, de a folyamat mozgató erejét határozottan a vállalatok működésében és viselkedésében látják.

A globalizáció saját, az irodalmi áttekintést is összegző definíciója a következő: ***a globalizáció a fogyasztási- és tőkejavak, a szolgáltatások, technológia és termelőeszközök világkereskedelmének felgyorsulása, a gazdasági tevékenység ország- és nemzeti határokat átlépő integrálódása, a gazdasági szereplők nemzetközi aktivitásának növekedése.***



A magyarországi és közép- és kelet európai élelmiszer-feldolgozás szakágazataiban a piaci szerkezetet, és a külföldi befolyást alakító külső tényezők megértéséhez elengedhetetlen a nemzetközi szinten zajló folyamatok ismerete. A legfőbb hatóerő az imént tárgyalt globalizáció, annak mozgatórugói, megvalósulásának feltételei, illetve az általa előidézett következmények (34. ábra).

- 1) Az élelmiszeripari globalizáció fontos feltétele és közelmúltbeli felgyorsítója a mezőgazdasági- és élelmiszertermékek liberalizálódó világkereskedelme. A Világkereskedelmi Szervezet (WTO) tárgyalás-sorozatán folytatott megbeszélések egyik fő témája az agrár- és élelmiszer-termékek kereskedelmét akadályozó vámok és tarifák leépítése (Csáki 2000). A korábban az élelmiszer ellátás biztonsága miatt érvényben lévő nemzeti, piac-protekcionista attitűd a világkereskedelemben erősödő liberális vonal hatására fellazulóban van.
- 2) A szállítás és logisztika terén zajló forradalmian gyors fejlődés technikai szempontból teszi lehetővé kifejezetten a romlandó és rövid élettartamú vagy speciális élelmiszerek világkereskedelmének jelen szintre bővülését. Emellett az élelmiszeriparban is megfigyelhetők a technikai haladás egyéb aspektusainak, K+F, kommunikáció, és az üzletmenetet támogató technika, elektronika fontossága. A technikai haladás az élelmiszeripar globalizálódását jelenlegi intenzitásában támogató, nélkülözhetetlen "infrastruktúra"-jellegű feltételt alkot.

A globalizáció legfontosabb mozgatója a vállalat közgazdasági fogalmának, a cégnek mikroökonómiából jól ismert alapvető tulajdonsága. A vállalatok fő célja a profitmaximalizálás. Ahhoz, hogy fenn tudjanak maradni a fokozódó versenytől terhelt piaci környezetben, növelniük kell piaci befolyásukat, és hatékonyabbnak kell lenniük versenytársaiknál. Végző soron e **két tényező, a vállalatok növekedési és hatékonysági kényszere mozgatja a globalizációt**:

1. A növekedés-kényszer szétfeszíti a telítődő nemzeti piacok kereteit<sup>66</sup>; a vállalatok erre a kihívásra nemzetközi porondra lépéssel, és új, növekvőben lévő piacok célba vételével reagálnak.
2. A hatékonysági kényszer részben kapcsolódik a növekedés-kényszerhez, hiszen a méretgazdaságosság elérésének egyben hatékonyságnövelő a hatása. A hatékonyság

---

<sup>66</sup> Különösen érvényes ez az élelmiszerekre, ahol Engel törvénye szerint a jövedelem növekedésével csökken az élelmiszer-célú kiadások aránya. Igaz, a fejlett országokban ezt ellensúlyozza a minőségi, különleges, vagy magas hozzáadott értékű feldolgozott élelmiszerek fogyasztásának növekedése, ez sem elég azonban a vállalatok növekedési igényének (és lehetőségeinek) helybeli kiaknázására.

növelésének legkézenfekvőbb módja a költségek visszaszorítása, ezt a világ különböző részein eltérő áron rendelkezésre álló termelőeszközök valamint termelési feltételek egy, a korábbinál kedvezőbb kombinációjának alkalmazása teszi lehetővé. A hatékonyság növelését szolgálja a vállalatok közötti kooperáció, fúziók és összevonások, valamint a termelés bármilyen szempontból (alapanyag, munkaerő, technológia, know-how, piaci információk) gazdaságosabbá tétele. A hatékonyság-kényszer megoldása is legtöbbször a "nemzetközivé válás", a globalizációban való részvétel.

Érdemes észrevenni, hogy a globalizáció mozgatórugói mennyire pontosan összezsengenek a külföldi működő tőke befektetések FDI-irodalomban elterjedt motivációival. Az értekezés 6. fejezetének elején található felsorolás az eklektikus paradigmából levezetett négy FDI motivációs tényezőt tartalmaz (73. oldal), melyek közül a piac-keresés a vállalatok növekedési kényszerének, az erőforrás-, hatékonyság-, és stratégiai eszköz-keresés pedig a hatékonyság-kényszernek feleltethetők meg.

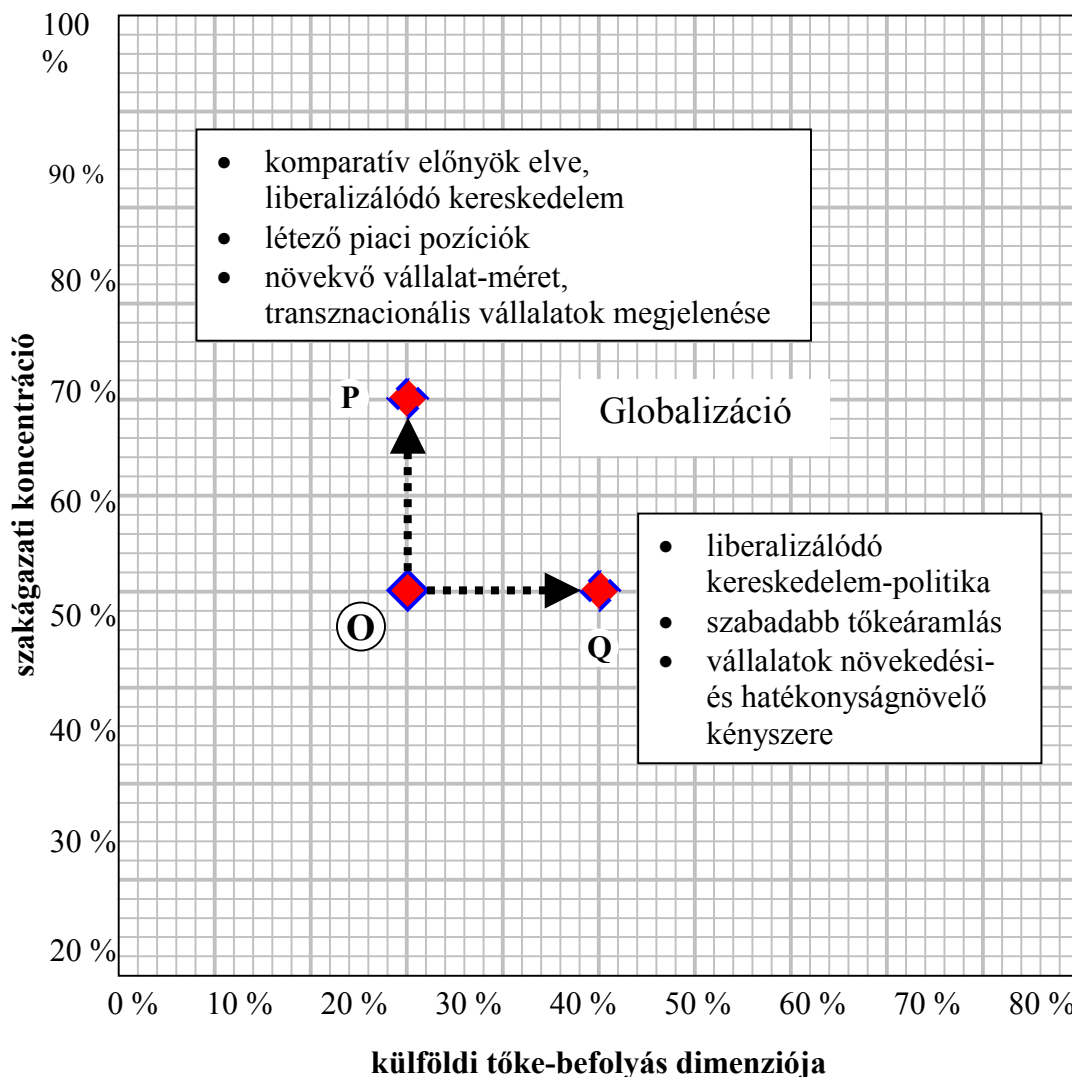
A globalizációról taglalt gondolatmenet célja az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyzetére ható külső tényezők közül a nemzetközi szinten érvényesülő hatóerők bemutatásának előkészítése volt. A 34. ábrán szereplő legtöbb tényező ugyanis összefüggésbe hozható, vagy visszavezethető a globalizációra.

Az ábrán az **O** pont egy feltételezett alaphelyzetet jelöl, melyhez viszonyított **P** pozíció, azaz egy koncentráltabb piac-szerkezet kialakulását a vállalatok már korábban létező piaci pozíciója, és a világon általánosan érvényesülő tendencia, a vállalat-méret növekedése idézi elő. A multinacionális vállalat bármely nemzeti piacon való megjelenése méreténél fogva önmagában is a koncentráció felé ható tényező.

Megjegyzést érdemel az a paradox jelenség, hogy a piaci liberalizáció eredetileg a versenyt, vagyis a piacok "koncentrálatlanságát" hivatott elősegíteni, - ez egy nemzetgazdaságon belül valóban eszerint működik - nemzetközi szinten viszont a hatás a globalizáció révén a visszájára fordul: a liberális világkereskedelem a nagy cégek nemzetköziesedését és további erősödését eredményezi, gazdasági erejük növekedése pedig a részpiacokon általában emeli a koncentráció fokát.

A 34. ábrán a kiindulási **O** pont helyett a **Q** pont kialakulását, a nemzetközi tőkeáramlást ösztönző tényezők eredményezik. Ezek a globalizáció korábban ismertetett feltételei és mozgatórugói (159. oldal).

**34. ábra.** Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó külső, nemzetközi szinten ható erők



#### 10.1.1.2. Nemzetgazdasági és regionális szinten ható külső tényezők

A külső tényezők felsorolását földrajzilag az előző szintnél kisebb léptéken folytatva **nemzetgazdasági, illetve regionális szinten** a szakágazatok helyzetét meghatározó általános és KKE-specifikus tényezőket tekintjük át.

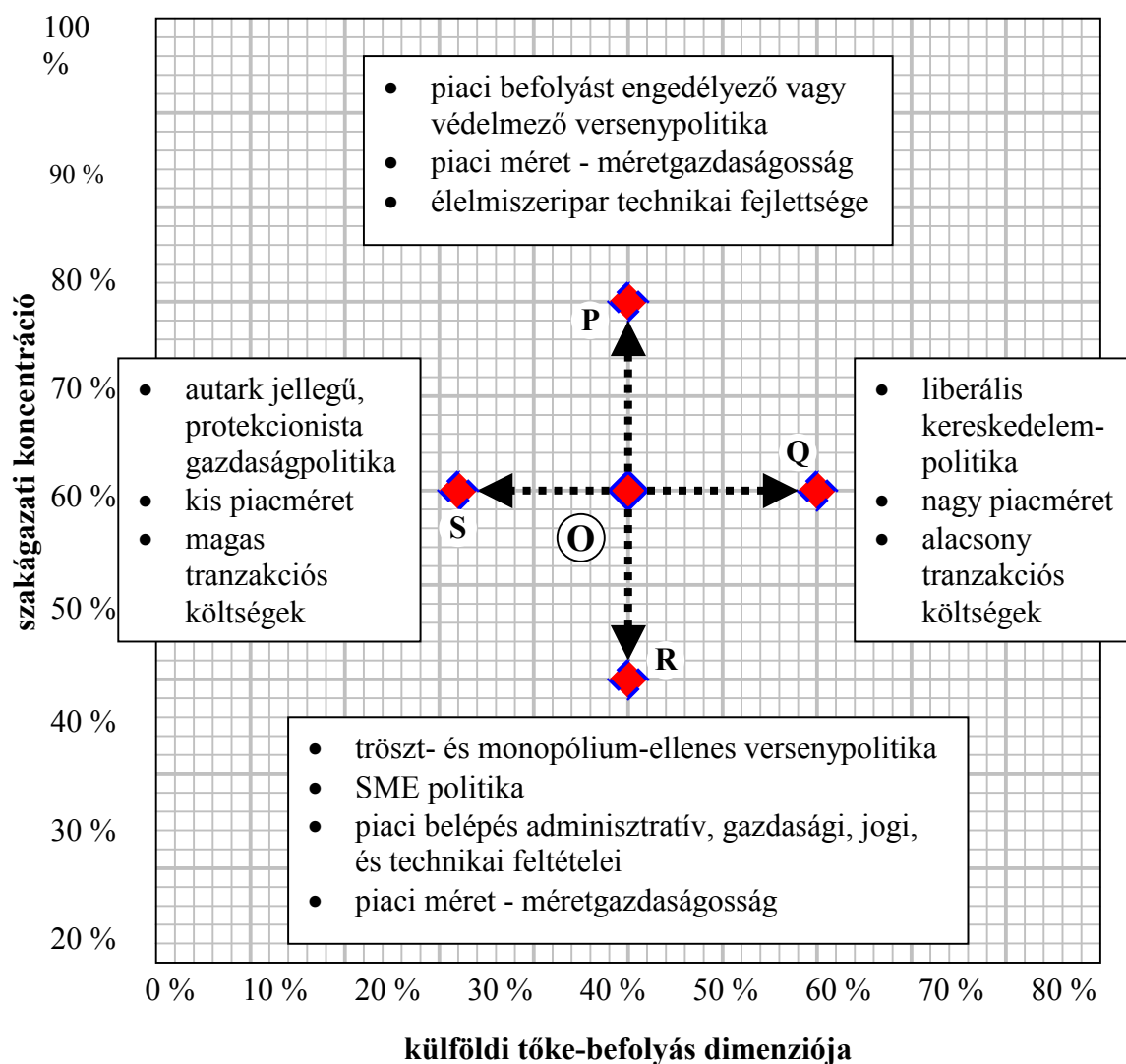
Nemzetgazdasági szinten az élelmiszeripari szakágazatok FDI-koncentrációs térképen való elhelyezkedését befolyásoló legfontosabb **általános tényező** a kérdéses ország kormánya által folytatott gazdaságpolitika, mely gyakorlatilag bármely irányban képes módosítani egy szakágazat pozícióját.

*Horizontális irányban* a gazdaságpolitika általános beállítottsága, ezen belül pedig a külföldi tőkebefektetésekhez való hozzáállás befolyásolja a szakágazatok elhelyezkedését.

Az általános gazdaság-politikán túlmenően a horizontális irányú szélsőséges helyzetek kialakulását, azaz a szakágazatok **O** pont helyett **Q** vagy **S** pont irányába helyezkedését a vizsgált régió vagy ország piacának mérete és a tőkebefektetések költségessége befolyásolja:

1. Minél nagyobb a befogadó ország piacának mérete, annál nagyobb vonzerőt gyakorol a külföldi befektetőkre. A jelenséget az FDI irodalom a *gravitációs-modell* kereteiben írja le (Brenton *et. al.* 1998; Hein & Vörk 1999).
2. A tőkebefektetések helyi bekerülési és üzemeltetési költségei között fontos helyet foglalnak el a tranzakciós költségek, melyeket a tőkefogadó ország általános jogi, gazdasági, és infrastrukturális környezete befolyásol (35. ábra).

**35. ábra.** Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó külső, nemzetgazdasági szinten ható általános erők



A szakágazatok *vertikális irányban* való elhelyezkedésének valószínűségét elsősorban a fogadó ország versenypolitikai irányvonala, illetve SME politikája befolyásolja. A versenyszabályozás legfontosabb aspektusa a termékpiacokon a monopol-, domináns vállalat-, vagy oligopol helyzet kialakulásának kontrollja, más szóval a versenyfeltételek biztosítása. Az SME politika pedig olyan, a közép- és kisvállalkozások alapítását és fejlődését segítő intézkedésekből áll, mellyel a kormányzat képes befolyásolni a piacra lépés korlátjainak szintjét.

A piacok szerkezetét befolyásoló politikai elemek mellett a térképen az **O** ponthoz képest a **P** vagy **R** pont kialakulását a piaci méret és a méretgazdaságosság összefüggése irányítja. Egy kicsiny piacon a méretgazdaságosságból eredő előnyök kihasználása sokkal koncentráltabb piaci szerkezetet eredményez, mint egy, az előzőnél többször nagyobb piacon.

Az adott ország élelmiszeriparának technikai fejlettsége befolyásolhatja a szakágazatok koncentráltóságát,<sup>67</sup> de nem feltétlen és szükségszerű meghatározó tényező. A szakágazatok elhelyezkedését szintén vertikális irányban befolyásolják a piacra lépés korlátai. Az új szereplők piacra lépésének vannak adminisztratív, gazdasági-pénzügyi, jogi és technikai feltételei, melyek részben ország-szinten ható összetevőkre vezethetők vissza.<sup>68</sup>

#### **10.1.1.3. KKE-specifikus külső tényezők**

A közép- és kelet-európai országok a tervgazdálkodásból a piacgazdaságba való átmenetet bő egy évtizede kezdték. A gyökeres gazdasági és társadalmi változások fő iránya a régió valamennyi nemzetgazdaságában megegyezik, az induló fejlettségi szint, a reformok üteme és az alkalmazott politikai eszköztár azonban nagyban eltér az egyes országokban. Mivel az FDI-koncentrációs térképeket a földrajzi kiterjesztés során az öt kiválasztott KKE ország élelmiszer-feldolgozásának összevetése céljából alkalmazzuk, a következőkben a régió egészére jellemző, az FDI-koncentrációs térképeken a szakágazatok helyzetét befolyásoló ún. *KKE-specifikus külső tényezőket* tekintem át.

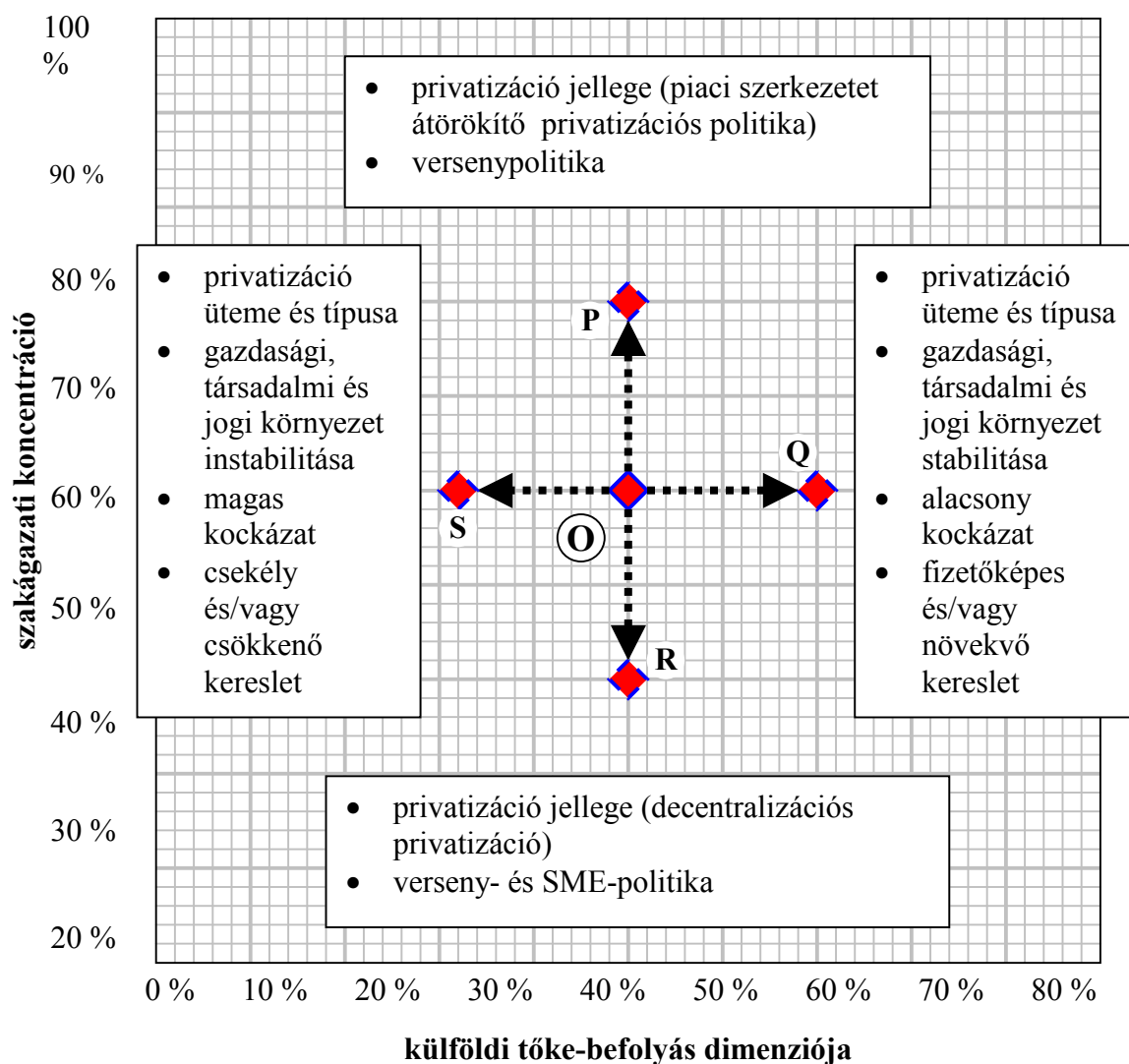
Nemzeti szinten az FDI-koncentrációs térképen a KKE-specifikus tényezők közül a legnagyobb jelentőséggel a privatizációs politika, illetve annak konkrét végrehajtása bír.

---

<sup>67</sup> A gondolatmenet a következő logikát követi: az új technológiai módszerek kifejlesztésének/megvásárlásának és alkalmazásának magas költségintje egyfajta technikai korlátot szab, hiszen csak egy adott méret feletti gazdasági szereplők képesek kihasználni az így nyíló lehetőségeket. Az új technológia alkalmazása spirális hatású, hiszen tovább konszolidálhatja a nagy vállalatokat, ezzel erősítheti a koncentrációt.

<sup>68</sup> A belépési korlátok szintje szakágazatonként változik, ezért a belső tényezők felsorolásában, a 37. ábrában is szerepelnek.

**36. ábra.** Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyzetét meghatározó KKE-specifikus, nemzetgazdasági szinten ható erők



Horizontális irányban az élelmiszeripari szakágazatok helyzetét, vagyis a külföldi befektetők befolyás-szerzését<sup>69</sup> a privatizáció (1) üteme és (2) típusa befolyásolja:

- (1) Az elhúzódozó privatizáció a külföldi befektetők lassúbb térnyerését eredményezi, míg a korán megkezdett és gyorsan zajló privatizációt főként a multinacionális cégek használták ki a számukra legvonzóbb szakágazatokban.
- (2) A külföldi tőke élelmiszeripari szakágazatokban elfoglalt pozíciójának másik lényeges alakító tényezője a privatizáció típusa. A kuponos, kárpótlási jegyen alapuló, a

<sup>69</sup> A privatizáció külföldi működő tőkebefektetéseket alakító erejét Magyarország vonatkozásában az értekezés I. tézise vizsgálta. Holland & Pain (1998) tanulmánya Közép- és Kelet-Európa egészét felölelő ország-összehasonlítás mátrixát tartalmazza, melyben a szerzők a privatizáció típusának FDI-t meghatározó szerepét empirikusan bizonyítják.

vertikum többi szereplőinek, vagy a dolgozóknak szempontjait előtérbe helyező privatizáció meglehetősen alacsony külföldi részvételt tesz lehetővé, azaz a szakágazatok az **O** ponthoz viszonyított **S** térségében foglalják el helyüket. A kereskedelmi-típusú, tender-kiírásokon alapuló privatizáció ezzel szemben az **O** ponthoz viszonyított **Q** irányú szakágazati pozíciókat eredményez.

A külföldiek régióba irányuló befektetéseit a privatizáció mellett a fogadó ország stabilitása befolyásolta. A kiszámítható működési környezet a külföldi befolyást növelő, míg a gyorsan változó gazdasági környezet, vagy politikai instabilitás a külföldi részesedést visszafogó tényező. A kereslet szintén horizontális irányban ható tényező, a relatíve nagyobb fizetőképességű kereslet, vagy a nemzeti jövedelem gyors növekedése külföldi tőkét vonzó, a lakosság által elkölthető jövedelmek tartósan alacsony szintje pedig a külföldi befektetéseket visszafogó tényezőnek bizonyult.

A *vertikális irányban* ható tényezők közül kifejezetten KKE-specifikus jellemzőnek elsősorban a privatizáció piaci szerkezetet alakító szerepe tekinthető. A tervgazdaságokra jellemző koncentrált élelmiszeripart a piacgazdaságba is átörökítő privatizációs stratégia a szakágazatokat **P** pont térségében hagyta. Ezzel szemben a számos ország több szakágazatában alkalmazott decentralizációs privatizáció az élelmiszeripar dekoncentrációját, azaz a szakágazatok **R** pont irányába helyezkedését indukálta. A piacgazdaság intézményrendszerének részeként a versenyszabályozás törvényi szinten való bevezetése, valamint a kis- és középvállalkozásokat ösztönző politika megalkotása a régió élelmiszeripar gazdaságaiban a piaci szerkezetet befolyásoló tényezőkké vált; csakúgy, mint az egyes országokban különböző időpontokban elfogadott és eltérő következtetéssel alkalmazott csőd- és felszámolási törvények.

Az imént sorra vett hatóerők közül a szakágazatok helyzetét globálisan alakító tényezők hatása világméretű; a regionális- és ország-szintű tényezők pedig ország-csoportokra vagy országokra jellemző erőket taglal. A külső tényezők azonban önmagukban nem képesek egy adott ország élelmiszeripari szakágazatainak eloszlását megmagyarázni,<sup>70</sup> ezért szükséges az egyes szakágazatok helyzetét elsőrendűen meghatározó, ágazati tulajdonságokból levezethető, belső tényezők számbavétele.

---

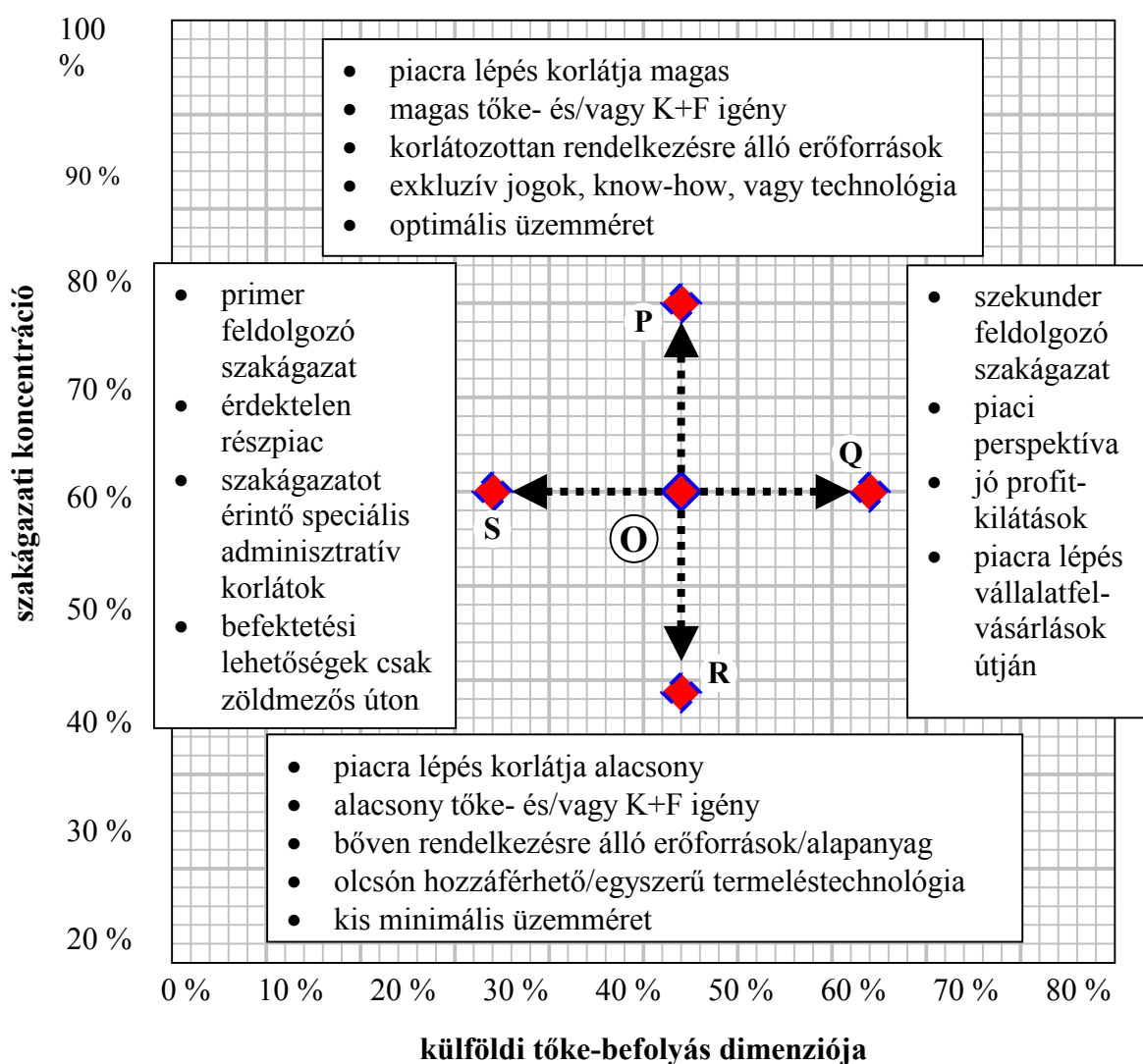
<sup>70</sup> Hozzá kell tenni, hogy egy ország kormányzatának privatizációs-, vagy verseny-politikája egyes szakágazatokat vagy szakágazat-csoportokat az adott országon belül is eltérően kezelt. Ebben az összefüggésben a külső tényezők egy része is felelős a szakágazatok FDI-koncentrációs térképen való szétszóródásáért.

### 10.1.2. A szakágazatok helyzetére ható belső tényezők

A magyar élelmiszer-feldolgozás klaszter-elemzése nem hagyott kétséget afelől, hogy az iparágat egymástól több aspektusban is jelentősen különböző szakágazatok alkotják. A 10.2. alfejezetben bemutatásra kerülő közép- és kelet-európai összehasonlító FDI-koncentrációs térképek a jelenség egész régióra kiterjedő érvényességét igazolják (38/a-e. ábrák). A következő leírás a szakágazatok helyét az FDI-koncentrációs térképen meghatározó, a szakágazatok saját tulajdonságaiból levezethető **belső tényezőket** tartalmazza.

A szakágazatok *horizontális* elhelyezkedésének okait magyar vonatkozásban már az 5. és 6. fejezet vizsgálta, az alábbi felsorolás egyrészt az ott nyert eredmények általánosítása, másrészt a nem kvantifikálható tényezők bekapcsolása.

**37. ábra.** Az FDI-koncentrációs térképen az élelmiszeripari szakágazatok helyét meghatározó belső tényezők





1. Az élelmiszergazdaság jelentéktelen részterületének számító, vagy mezőgazdasági alapanyagokat közvetlenül feldolgozó, ún. primer szakágazatok iránt általában kisebb a külföldi tőke érdeklődése.<sup>71</sup>
2. Amennyiben létező vállalat (piaci részesedés) vásárlása valamely okból nem volt lehetséges/engedélyezett, a külföldi befektetők távolmaradtak, illetve csak nagyon vonzó piaci- és profit-kilátások megléte esetén döntöttek zöldmezős-beruházásokról.
3. A külföldi tőke a szekunder feldolgozó ágazatokat a primer ágazatokkal szemben két okból is jobban kedveli: (1) a szekunder ágazatokban nem kell tartani a mezőgazdasági alapanyag-termelők lobbicsoportjaitól, (2) a szekunder ágazatok jó piaci perspektívával és profitkilátásokkal rendelkeznek.
4. A külföldiek számára a piacra lépés költség/haszon aránya ott bizonyult legkedvezőbbnek, ahol már meglévő kapacitásokhoz, illetve piaci részesedéshez juthattak vállalat-felvásárlások útján.

*Vertikális irányban* a szakágazatok elhelyezkedését a piacra lépés korlátai és az ezekkel technikai értelemben összefüggő tőkeigényesség határozza meg, minél magasabb a belépési korlát, és az ágazat tőke-, K+F-, reklám- stb. igénye, ez annál inkább feltételezi a nagy cégek piaci érvényesülését és a magas piaci koncentrációt. A kizárólagos tudás, exkluzív piaci jogok, nyersanyagokhoz, piacokhoz való kizárólagos vagy kedvezményezett hozzáférés szintén emeli a koncentráció szintjét.

Fontos tényező lehet az adott szakágazatban a több évtizede, vagy éppen az utóbbi években kialakult korábbi piaci struktúra. E jellemzők már nem csupán a szakágazatok között, de néhány kiválasztott szakágazat horizontális, azaz országok közötti összehasonlítása során is nagy eltéréseket hozhatnak (10.4. alfejezet).

## 10.2. Az FDI-koncentrációs térképeken alapuló komparatív elemzés

Az FDI-koncentrációs térképek konkrét térbeli, földrajzi kiterjesztését Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia élelmiszergazdaságának összehasonlítására használok fel.

---

<sup>71</sup> E szabály alól Közép- és Kelet-Európa-szerte speciális kivételnek számít a cukor- és növényolajipar.

A térképek megszerkesztéséhez az öt ország élelmiszeriparának szakágazat-specifikus adataira volt szükség. Magyarországról és a balti országokról 1998-as adatok álltak rendelkezésre, Lengyelország esetében az elérhető legfrissebb szakágazati adatok 1996-1997-ből származtak. A külföldi befolyás mérésére Magyarország és a balti országok élelmiszeriparában a szakágazati összes jegyzett tőkéből való részesedés szolgált, Lengyelországban a külföldi részvételt a nem hazai érdekeltségű élelmiszeripari vállalatok szakágazati összes értékesítésben elfoglalt aránya adta. Az adatok elsősorban a nemzeti statisztikai intézetekből származnak.

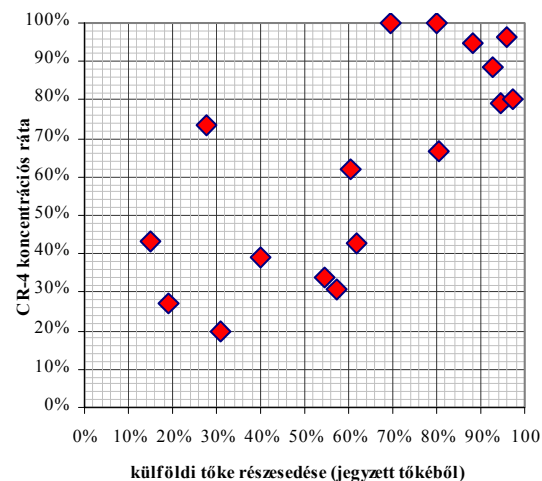
Az ábrákon helyet kapó szakágazatok köre nem feleltethető meg teljes egészében a 17 szakágazatot megkülönböztető magyar élelmiszeriparnak. Ennek oka részben (1) az adatok szűkös elérhetősége, részben pedig (2) a vizsgált országok élelmiszeriparának eltérő szerkezete:

- (1) A balti országok, illetve Lengyelország esetében néhány szakágazatnál nem állt rendelkezésre a piaci koncentráció, és/vagy a szakágazati külföldi befolyás adata.
- (2) Az öt ország élelmiszeriparában bizonyos szakágazatok az eltérő földrajzi, és éghajlati adottságokból kifolyólag csak egyes országokban értelmezhetők önálló, jelentős szakágazatként.
  - A Magyarországon jelentős szőlőbor-termelésnek éghajlati korlátok miatt nincs értékelhető megfelelője a balti országokban.
  - A halfeldolgozás jelentős súllyal bír a tengerrel rendelkező balti országokban és Lengyelországban, Magyarországon viszont csekély a jelentősége.
  - A burgonya-feldolgozást elsősorban a kedvező éghajlati- és talajtényezők miatt hagyományosan nagy burgonya-termelő Lengyelországban kezelik a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás önálló szakágazataként.

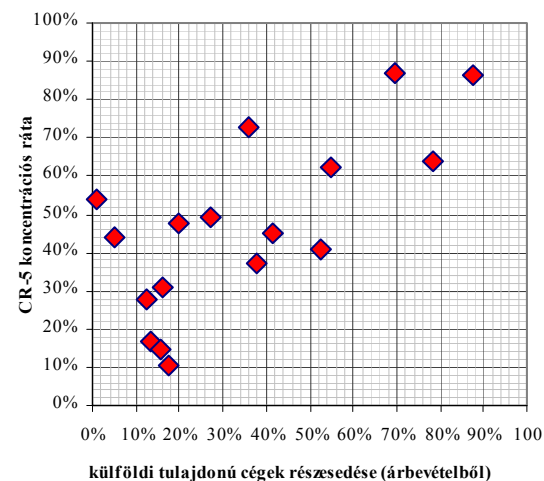
A **38/a-e.** ábrák pontosan tükrözik az öt országban folytatott eltérő privatizációs politikákat, egyben jelzik az országok élelmiszeripara között fennálló piaci-, és termelésszerkezeti különbségeket. Az FDI-koncentrációs térképek nemzetközi vizsgálata az élelmiszeripari szakágazatok több aspektusban érdekes és tanulságos csoportosítását teszi lehetővé. Az összefüggések részletes kifejtését a 10.3. alfejezet ország-specifikus elemzései tartalmazzák. Az ott nyert tapasztalatok és a **38/a-e.** összehasonlító ábrák alapján a nemzetközi összehasonlító fejezet legfontosabb következtetései a következők:

38/a-e. ábra. A vizsgálatba vont közép- és kelet-európai országok élelmiszeripari szakágazatainak FDI-koncentrációs térképei, 1998

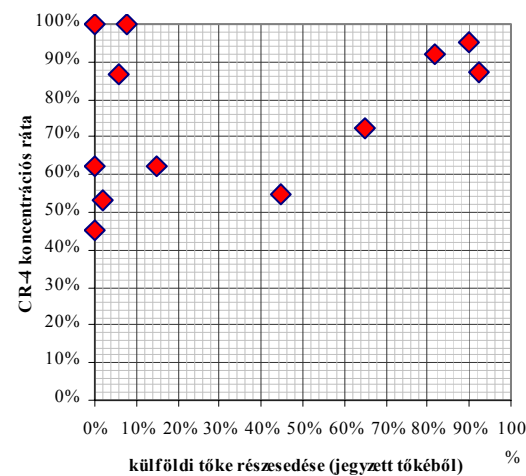
38/a. ábra. Magyarország



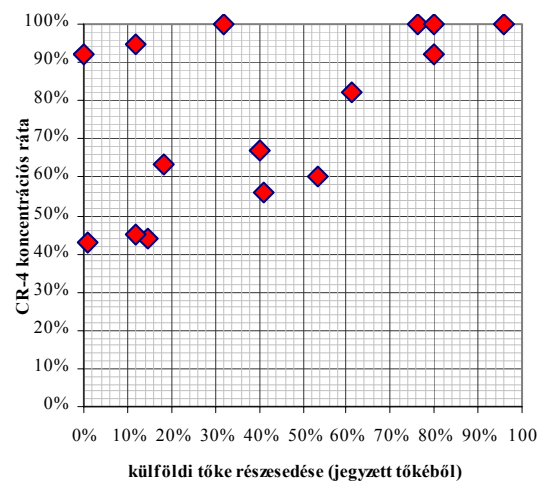
38/b. ábra. Lengyelország



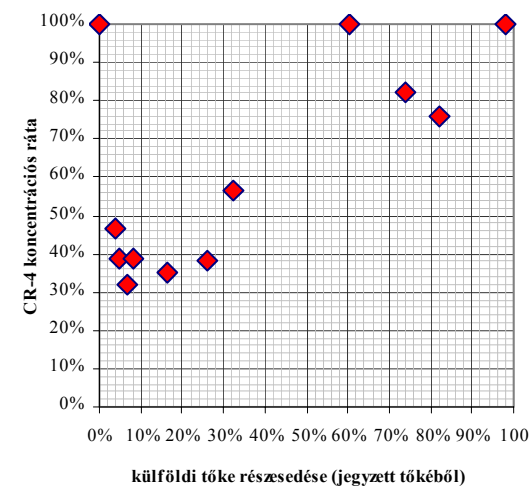
38/c. ábra. Észtország



38/d. ábra. Lettország



38/e. ábra. Litvánia





**1. Közép- és Kelet-Európa élelmiszeriparában a külföldi tőkebefektetések jellege piac-kereső.** Ez az értekezésben kidolgozott kutatási módszer konkrét alkalmazásának egyik legnagyobb jelentőségű tézise. Az általánosítás relevanciáját alátámasztja, hogy *az öt választott ország piaci méretben és privatizációs módszerek tekintetében különböző kategóriákat reprezentál, a külföldi befektetők koncentrált szakágazatokat és piacokat preferáló döntései mégis valamennyi vizsgált országban egyaránt markánsan megjelenő tendencia.*

**2. Valamennyi vizsgált ország élelmiszeriparának szakágazatai négy jól elhatárolható klaszterbe sorolódnak.** Magyarország szakágazatainak klaszter-elemzésére a 7. fejezetben sor került, a következő fejezet az előző megállapítást minden ország esetében külön is bizonyítja. A szakágazatok négy csoportjának leírása a következő:

- 1. klaszter: *magas külföldi tőke - magas piaci koncentráció szakágazatai,*
- 2. klaszter: *közepes külföldi tőke - közepes piaci koncentráció szakágazatai,*
- 3. klaszter: *alacsony külföldi tőke – alacsony piaci koncentráció szakágazatai,*
- 4. klaszter: *alacsony külföldi tőke – magas piaci koncentráció szakágazatai.*<sup>72</sup>

A tárgyalás leegyszerűsítése végett rövid, a klaszterek szakágazatainak jellemzőire, és elsősorban a klaszterek FDI-koncentrációs térképen való elhelyezkedésére utaló elnevezéseket alkalmazok.<sup>73</sup>

- Az 1. klaszter a **globális klaszter**. Az elnevezés első hallásra talán meglepő, hiszen itt nemzetgazdaságok élelmiszer-iparainak elemzéséről van szó. A jelzőt a globális FDI-koncentrációs térkép elrendeződése indokolja; e klaszterbe kerülnek a világszinten globalizálódó élelmiszeripari szakágazatok KKE megfelelői (72. ábra, 286. oldal). Ez azt jelenti, hogy a régió szintjén egy, a globális élelmiszer termékpiacok hatása alatt formálódó klaszter jelenik meg. A globális klaszterbe kerülő szakágazatok értelemszerűen magukon hordozzák a globalizálódó élelmiszerpiac jegyeit, ennél fogva jellemző a transznacionális vállalatok aktív és meghatározó jelenléte mind a termék-értékesítés mind a KKE régióba áramló külföldi befektetések vonatkozásában.

<sup>72</sup> A 3. és 4. klaszterben a piaci koncentráció foka az aktuálisan vizsgált ország trendvonalához viszonyítva értelmezendő magasnak vagy alacsonynak. A balti államokban a 4. klaszter koncentrációs rátái rendkívül magasak: 90-100 százalék, a 3. klaszter  $CR_4$  mutatói ezekhez viszonyítva „alacsonyak”: 40-60 százalék. Lengyelországban a 4. klaszter szakágazatainak „magas” koncentrációs rátája is csak 40-60 százalék, a valóban alacsony 10-30 százalékos piaci koncentrációt mutató lengyel 3. klaszterhez képest.

<sup>73</sup> A klaszterek elnevezésének indoklása a fejezetben az FDI-koncentrációs térkép globális megfelelőjének kifejtésénél, a #HIV! pontban, a #HIV! oldalon található.

- A tulajdonságaiban ezzel ellentétes 3. klaszter következésképpen a **lokális klaszter** elnevezést kapja. Olyan szétaprózódott szerkezetű piacok kerülnek ide, melyekben csekély a külföldi befektetők részvétele. A csoportban lévő szakágazatok termékeinek termelése, legtöbbször értékesítése is helyi, lokális jellegű.
- A két ellenpólus között elhelyezkedő 2. klaszter pozíciójából adódóan a **közép-klaszter**. Míg a globális és lokális klaszterek szakágazati körét a nemzetközi folyamatok és a szakágazati jellemzők ismeretében nagy biztonsággal előre meg lehet határozni, más szóval valószínűsíthető, hogy mely pólus irányában fognak elhelyezkedni, a közép-klaszter szakágazati összetétele már nem magától értetődő. A nemzetgazdasági és egyéb jellemzők befolyásolják, hogy az adott országban a globális és/vagy lokális klaszterek irányából mely szakágazatok kapnak itt helyet.
- A 4. klaszter a fő trendtől eltérő, attól kívül álló szakágazatokat tartalmaz; "Outlier" szakágazatok minden országban (fejlődőkben és fejlettekben) is előfordulhatnak, ezek hátterében mindig valamilyen speciális körülmény, például a gazdaságpolitika közvetlen befolyása áll. A KKE régióban a 4. klaszter létrejötté mögött a vállalati átalakulás és privatizáció üteme húzódik. A szakágazatok egy része várhatóan már a jövőben kikerül a klaszterből és az FDI koncentrációs térképen a decentralizáció révén lefelé, vagy a privatizáción keresztül jobbra-lefelé mozdul. A régióra jellemző sajátosságok miatt a tárgyalás során ettől fogva a 4. klaszterre **tranzíciós klaszter** néven hivatkozom.

3. Az egyébként azonos alap-tendencia *számos részletében eltérő sajátosságot* mutat az ország-csoportban.

a) *Valamennyi ország élelmiszeriparában léteznek koncentrált, és mégis döntően hazai tulajdonban lévő szakágazatok. A balti országokban ez a tranzíciós [4.] klaszter erőteljesebben jelenik meg, mint Magyarországon és Lengyelországban. A különbség hátterében két tényező áll:*

- A balti országokban nem történt meg minden szakágazat decentralizációja, illetve adminisztratív korlátok állják útját a külföldiek koncentrált szakágazatokat megszerző törekvéseinek.
- Magyarországon és Lengyelországban a koncentrált szakágazatokat vagy a privatizáció során decentralizálták, vagy a koncentrált szerkezetet megtartva értékesítették a külföldi befektetőknek.

b) ***Mindhárom balti országban a koncentráció és külföldi tőke kapcsolatának trendvonala szignifikánsan magasabban helyezkedik el, mint Magyarországon vagy Lengyelországban.*** E jelenség a piaci méretek közötti jelentékeny különbségekre vezethető vissza. A balti országok 1,5-3,5 milliós belső piacokkal rendelkeznek. Bár élelmiszeriparuk hagyományosan külpiac-orientált, a magyar és lengyel élelmiszeriparokhoz képest kibocsátásuk nagyságrenddel kisebb. Következésképpen a  $CR_4$  (illetve Lengyelországban a  $CR_5$ ) mutató a balti országok kicsiny élelmiszeripari szakágazataiban teljesen másképp értelmezendő, mint Magyarországon vagy Lengyelországban: a koncentráció foka a balti országokban a kisebb szakágazati méret és a relatíve nagy piaci részesedések miatt átlagosan magasabb, mint a két nagyobb országban.

c) ***Magyarországon a szakágazatok a globális [1.] klaszterben, míg Lengyelországban inkább lokális [3.] klaszterben tömörülnek.*** E jelenség okai egyszerre keresendők a privatizációs koncepciók és a piaci méretek közti eltérésekben:

- Lengyelországban az élelmiszeripar privatizációja több évre elhúzódott, a stratégia egy több elemet egyesítő vegyes privatizáció volt. Ezzel szemben Magyarországon a szakágazatok zömét kereskedelmi módszerrel, üzleti alapon privatizálták.
- A lengyel élelmiszer-feldolgozás kibocsátása 3,5-ször haladja meg a magyar szintet. Ez azt jelenti, hogy a termelési és tulajdonosi szerkezetben történő változások hosszabb időt igényelnek, mint egy kisebb ország esetében.

A külföldi tőkének a fenti okokból kifolyólag Lengyelországban hosszabb időre lesz szüksége a legnagyobb lengyel szakágazatokban számottevő részesedés elérésére. Lengyelországban a primer feldolgozás szakágazataiban végrehajtott decentralizáció alaposan széttagolta a piaci szerkezetet. Hasonlóan Magyarország elsődleges élelmiszer-feldolgozó szakágazataihoz, a koncentrációs ráta ezért várhatóan Lengyelországban is lassú növekedésnek indul a következő években.

d) ***Litvániában – az összes többi országhoz viszonyítva – a szakágazatoknak egy különleges két csoportra szakadása figyelhető meg: a litván élelmiszeriparból teljesen hiányzik a közép [2.] klaszter. A jelenség oka az ún. balti privatizáció,*** mely a szakágazatok egy részénél elsősorban vagy kizárólag hazai befektetőket részesített előnyben, más szakágazatoknál pedig teljesen kereskedelmi típusú privatizációt folytatott. A balti privatizációit legsarkalatosabban Litvánia hajtotta

végre, így ennek eredménye még mindig észlelhető az FDI-koncentrációs térképen. Lettország és Észtország élelmiszeriparának szakágazatai Litvániához hasonló képet mutattak az 1990-es évek közepéig, az utóbbi években azonban kimozdultak a korábbi kettős tagozódásból.

### 10.3. Ország-specifikus elemzések

A következő ország-specifikus elemzések a nemzetközi összehasonlításban résztvevő országok, Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia élelmiszeriparainak sajátosságait veszi sorba. A külön tárgyalás ellenére a fő cél az országok élelmiszer-szektorának összehasonlítása marad, ennek érdekében a kifejtés azonos szerkezetet követ:

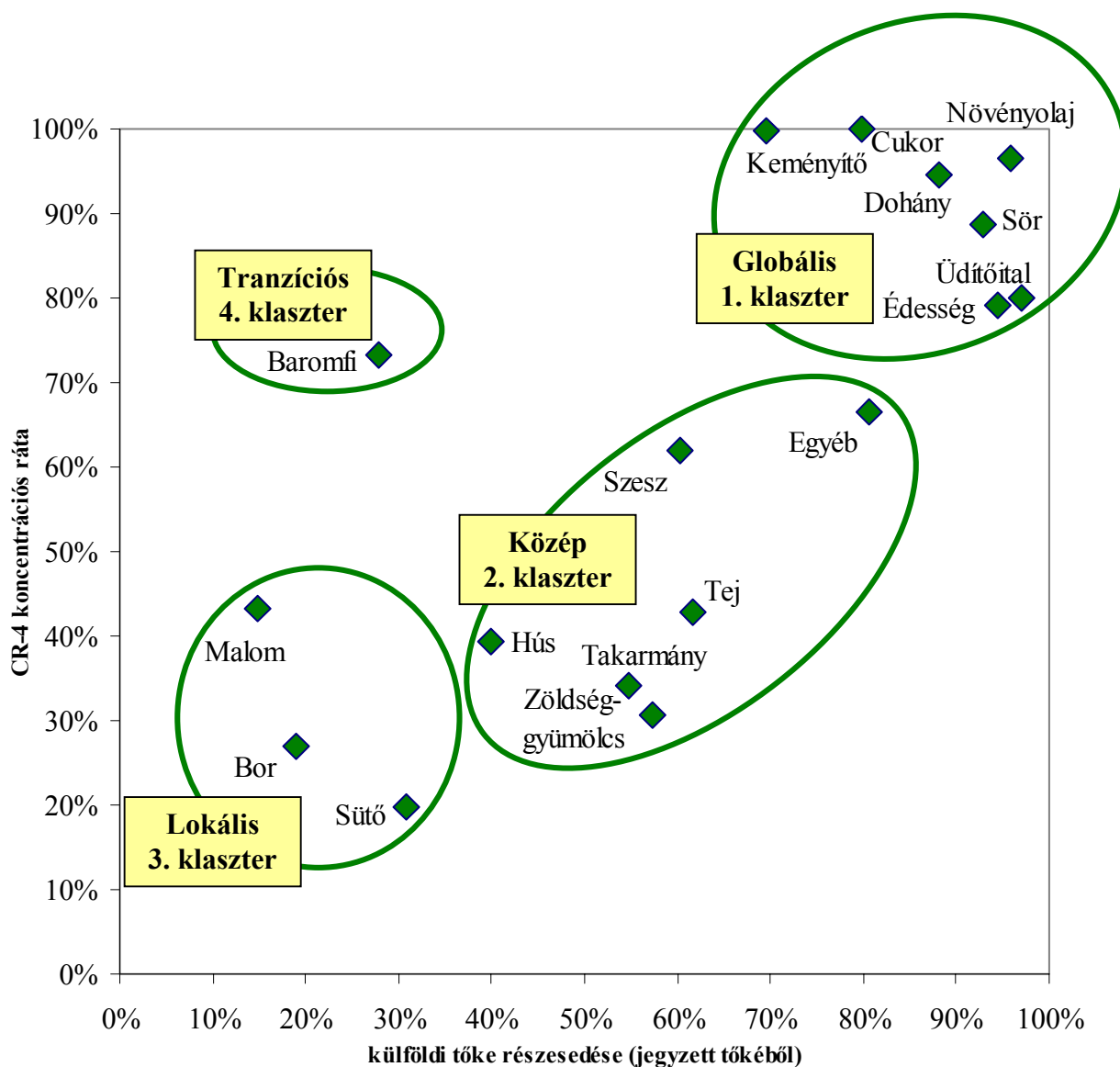
1. *Privatizáció.* Az élelmiszeripar privatizációja – bár külön aspektusaiban – de egyaránt befolyásolta a piaci koncentrációt és a külföldi tőke térnyerését a szakágazatokban. A privatizáció rövid áttekintése fontos háttér-információ a klaszter elemzéshez és a szakágazati FDI tárgyalásához.
2. *Klaszter-elemzés.* Az élelmiszer-feldolgozás szakágazatainak klaszter elemzése hivatott a vizsgált KKE országokban a fent definiált négy klaszter (171. oldal, 2. pont) jelenlétét bizonyítani. Az elemzés több szempontból is értékes többlet információt hordoz: elkülöníti a szakágazatok csoportjait, segítségével felfedhetők az azonos csoportba kerülők hasonló sajátosságai és a csoportok közötti eltérő tulajdonságok.
3. *FDI az élelmiszeripari szakágazatokban.* A külföldi tőke minden vizsgált országban egyenetlenül oszlott el az élelmiszeriparban; minden ország esetében a jellegzetes szakágazati példák kerülnek tárgyalásra. A harmadik elemzési szempont ezen kívül egy buborékdiagramot is megjelenít kapcsolják be, mely az FDI-koncentrációs térképek speciális ábrázolási módja. A buborékdiagramok az elemzésbe a szakágazatok nagyságát, mint harmadik vizsgálati dimenziót. Az öt ország diagramjának összehasonlításával a külföldi befektetők motivációinak további aspektusai tárhatók fel.

Az egyes országok kifejtése során többször történik utalás a többi ország hasonló vagy eltérő tulajdonságaira. Az ország-specifikus alfejezeteket az öt ország néhány kiragadott élelmiszeripari szakágazatát horizontálisan vizsgáló FDI-koncentrációs térképek követik.



### 10.3.1. Magyarország

A lengyel, észt, lett, és litván élelmiszeripar klaszter-analízise szerint a szakágazatok csoportosítására legalkalmasabb agglomerációs fok a négy-klaszter szint. A 7. fejezetben a magyar élelmiszeripar klaszter-elemzésében három szakágazat-csoport elkülönítésére került sor. Az elemzésbe vont új országok FDI-koncentrációs tendenciáinak fényében válik érthetővé a korábban egyszerűen csak kívülállónak tekintett baromfiipar helyzete, a magyar élelmiszeriparban a baromfiipar tekinthető a *tranzíciós [4.] klaszter* egyetlen képviselőjének. A többi országgal való összevetés céljából a magyar élelmiszeripar négy-klaszter szintű csoportosításának pont-diagramját az 1998-as adatokat felhasználva a 39. ábra illusztrálja.

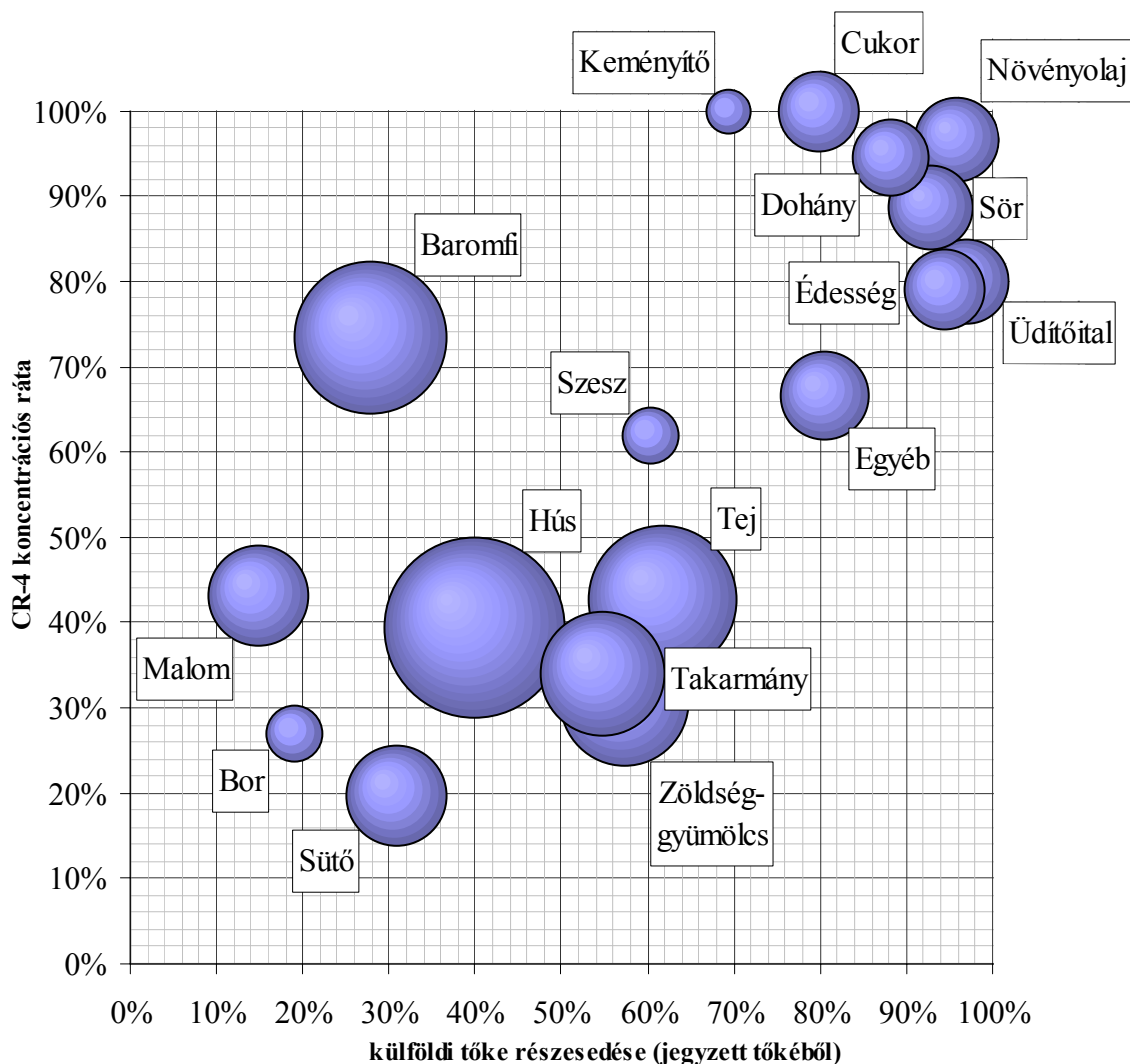


**39. ábra.** A magyar élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1998

A magyar élelmiszeripari szakágazatok elmúlt évtizedbeli története az FDI-koncentrációs térképek dinamikus kiterjesztésével, a szakágazati életpályákkal részletesen is nyomon követhető volt. A többi vizsgált országgal való teljes összehasonlíthatóságot biztosítandó, e Magyarországot érintő rövid alpont csak a szakágazatok méretét az FDI-koncentrációs eloszlásba kapcsoló buborékdiagramból levonható következtetéseket említi.

A 40. ábrából azonnal és egyértelműen látható tény a legnagyobb szakágazatok közép [2.] klaszterbe kerülése. Mint később látni fogjuk, ez kivételesen a magyar élelmiszeripar sajátossága. Az ábra alapján tehető második megállapítás a nagyszámú közepes szakágazat [1.] klaszterbe tömörülése. A külföldi befolyás intenzitását érzékelteti, hogy a lokális [3.] klaszter ágazatainak együttes súlya elenyésző az iparágban.

40. ábra. *A magyar élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság=szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998*



### 10.3.2. Lengyelország

#### 10.3.2.1. Privatizáció

A privatizációt eredetileg az 1990. júliusában elfogadott Állami Vállalatok Privatizációs Törvénye szabályozta, melyet később kiegészítő törvények követtek. Ezek közül a legfontosabb a Törvény a Nemzeti Beruházási Alapokról és Privatizációjukról (1993. április), illetve a Törvény az Állami Vállalatok Átalakításáról és Privatizációjáról (1996. augusztus). Az első privatizációs törvény értelmében 1990. augusztusában az egész lengyel gazdaságban 4086 állami vállalat és 1666 állami gazdaság került a tulajdonváltás hatálya alá (Parkiet 1999).

A lengyel privatizáció az "egyszerre egy vállalat" privatizációs elv miatt rendkívül vontatottan indult, ezért hamar áttértek a vállalatok párhuzamos privatizációjára. Lengyelországban három fő privatizációs módszert dolgoztak ki, melyek közül mindig a magánkézbe adandó vállalat sajátosságainak figyelembe vételével választottak.

1. Az *indirekt privatizációt*, más néven tőke-privatizációt a nagy- és közepes állami vállalatok esetében alkalmazták. A módszer a vállalat Állami Kincstári Vállalattá alakítását (részvénytársasági vagy kft. formában) és későbbi, befektetőknek történő értékesítését tartalmazta. A módszer körébe vont 1094 vállalatból 1997 júniusáig mindössze 18 százalékot sikerült magánbefektetőknek értékesíteni (Parkiet 1999).
2. A *felszámolás útján történő privatizációt* általában kis és közepes állami vállalatoknál használták. A felszámolás ez esetben a privatizáció végrehajtásának egy technikai módszere, az ügylet menetét az Állami Vállalatok Privatizációs Törvénye szabályozta. Az így "felszámolásra" került vállalatot azonnali értékesítésre vagy bérbeadásra lehetett felkínálni. Mivel a módszer feltételezte egy vagy több potenciális vásárló vagy befektető érdeklődését, a felszámolás útján történő privatizációt csak jó pénzügyi állapotban lévő, eredményes és vonzó cégek esetében volt célszerű alkalmazni. A procedúrába 1997. júniusáig 1408 állami vállalat került, melyek közül 1346 privatizációja be is fejeződött (Parkiet 1999).
3. A harmadik módszer a *csődbe jutott vállalatok hagyományos értelemben vett felszámolása* és eszközeinek értékesítése befektetők számára.

A három privatizációs módszert 1992 után továbbiakkal egészítették ki:

4. A *Nemzeti Befektetési Alapok* programja 512 vállalatot érint, melyek privatizációja 15 befektetési alapon keresztül történik (Parkiet 1999). Az alapok valójában vagyonkezelők, melyekben a lengyel állampolgárok kárpótlási jegyeikkel szerezhetnek tulajdonjogot.
5. A *vállalati átalakulásos privatizáció* során a tenderkiírás az állami vállalat átalakítására és vagyonkezelésére történik, a sikeres átalakulás után a vagyonkezelő a vállalatra elővásárlási jogot kap.
6. A rossz pénzügyi helyzetben lévő és jelenlegi formájukban privatizációra esélytelen állami vállalatok a *Stabilizációs, Átalakulási és Privatizációs program* hatáskörébe kerülnek. A privatizációs minisztérium célja különböző bankokkal együttműködve a vállalatok feljavítása, majd későbbi értékesítése.

A lengyel privatizáció rendkívül sokrétű, szerteágazó, sokféle módszert tartalmaz, ez nehezen átláthatóvá a teszi folyamatot. Az élelmiszeriparban, ahol a privatizáció csak 1991-ben kezdődött meg, különösen is érezhető volt az átalakulás lassú üteme. Bár az új élelmiszeripari vállalkozások száma meredeken nőtt, a méreteikben jóval nagyobb állami vállalatok privatizációja csak lassan ment végbe, 1998-ban még mindig 139 vállalat volt teljesen állami kézben (30. táblázat).

Az 1998. december 31.-ig privatizációba vont 371 állami vállalat közül 188-at az Állami Kincstár birtokában lévő vállalatokká alakítottak, melyek zöme ugyan rt. vagy kft. formában, de állami tulajdonban maradt. Az élelmiszeripari állami vállalatok közül 125-öt a második, 56-ot pedig a harmadik privatizációs módszer szerint értékesítettek (Ministry of Agriculture and Food Economy 1999).

**30. táblázat.** *A gazdasági szereplők számának alakulása a lengyel élelmiszeriparban*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Állami vállalatok	448	429	365	260	214	176	139
Új magán vállalatok, kisvállalkozások	5072	8292	9346	9617	10275	10805	11405
Élelmiszeripari szövetkezetek	562	579	583	567	566	570	563
Összesen	6082	9300	10294	10444	11055	11551	12107

Forrás: Agricultural and Food Economy in Poland, Ministry of Agriculture and Food Economy, Warsaw September 1999, p. 43.

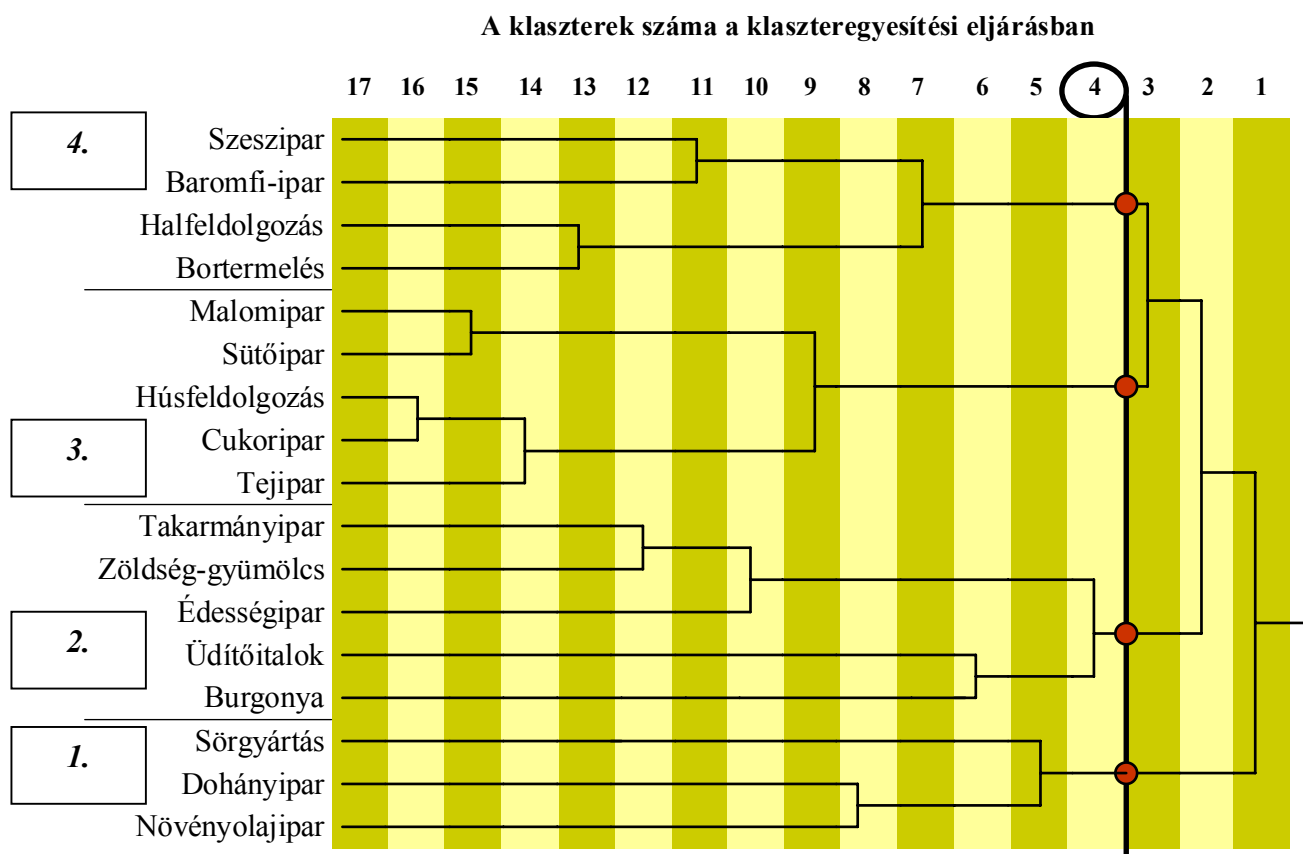
Az évtized első felében a külföldi befektetők néhány szekunder feldolgozó szakágazatban eszközölt befektetéstől eltekintve a lengyel élelmiszeripar fő szakágazataiban elenyésző részesedést szereztek. Ez csak kis részben magyarázható az ország nagy méretével, sokkal inkább az élelmiszeripari vállalatok *vegyes privatizációja* volt a külföldiek lassú térnyerésének az oka. A befektetők sok esetben kénytelenek voltak a meglévő vállalatok megszerzésével szemben a zöldmezős beruházások alternatíváját követni.

A privatizáció leglassabban a cukor-, malom-, és szesziparban zajlott, még 1995-ben is az élelmiszeripar termelő eszközeinek egynegyede volt állami tulajdonban (Leat *et. al.* 1996).

#### **10.3.2.2. Klaszter-analízis**

Lengyelország a vizsgált országok közül a legnagyobb, egyúttal a legjelentősebb élelmiszeriparral is rendelkezik. A klaszter-elemzés 17 szakágazat adatainak bevonásával történt. A 41. ábra dendrogramja négy világosan elkülönülő klaszter létrejöttét mutatja.

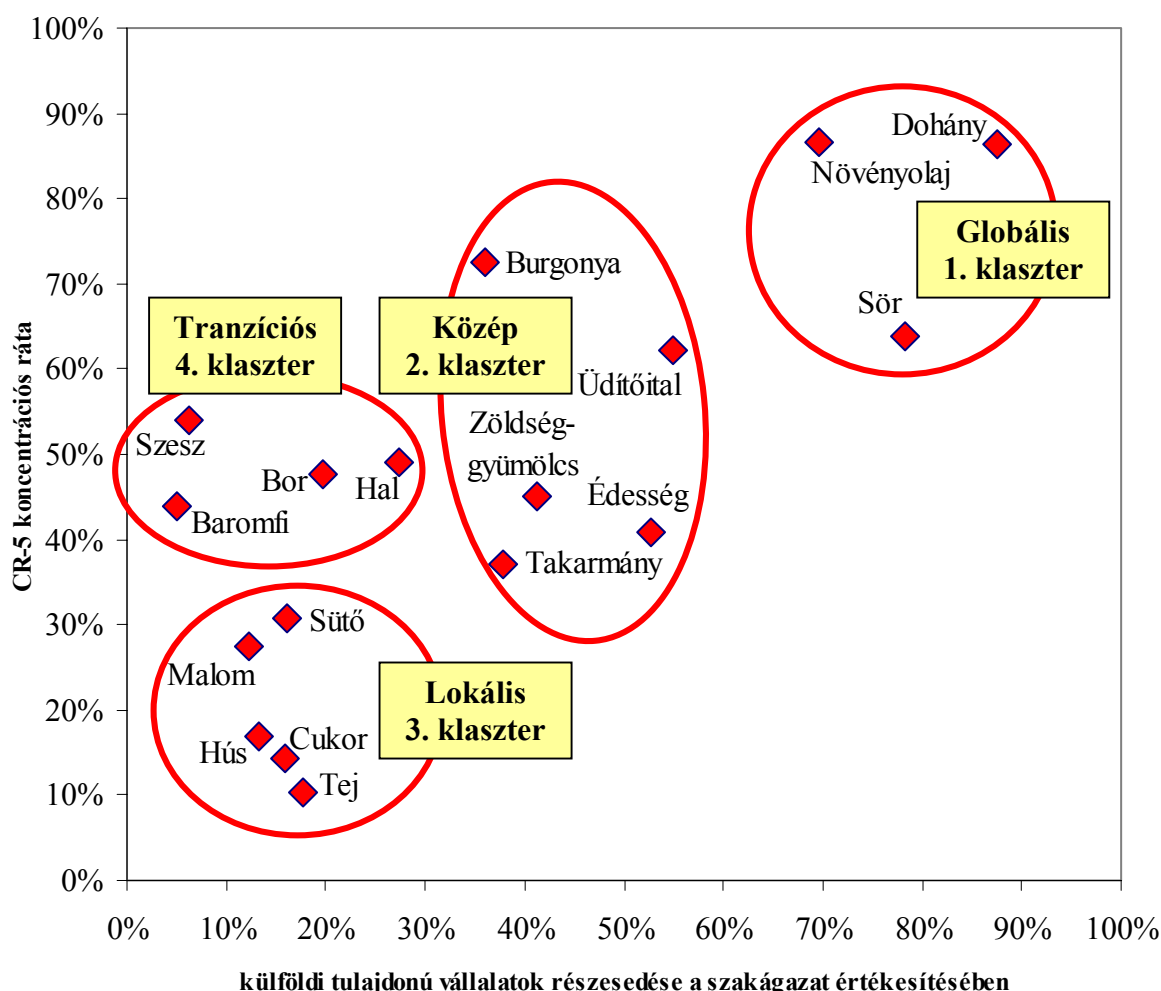
**41. ábra.** A lengyel élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1996-os és 1997-es adatok alapján



A globális [1.] klaszter szakágazatai, a növényolajipar, a dohányipar és sörgyártás tág teret fognak át. A közép [2.] klaszter még mindig egymáshoz nagy területen, lazán kapcsolódó szakágazatokat foglal magába. A tranzíciós [4.] de legfőképpen a lokális [3.] klaszter szakágazatai már szorosan kapcsolódnak egymáshoz.

A lokális klaszterben találhatók a lengyel élelmiszeripar vezető szakágazatai, a hús- és tejipar, illetve a malom-, a sütő- és cukoripar. A csoport jellegzetessége a feltűnően alacsony koncentráció, mely a vizsgált országok összehasonlításában is messze a legalacsonyabb. A tranzíciós klaszter (alacsony külföldi tőke - magas koncentráció) szakágazatai elsősorban a lokális klaszterrel összehasonlítva rendelkeznek magas koncentrációs rátákkal. A tranzíciós klaszter szakágazatai közül a legjelentősebb, termelékenységeben és eredményességében pedig az egyik legsikeresebb a szeszipar, mely egész 1999-ig teljesen állami fennhatóság alatt maradt, privatizációját csak 2000-re tűzték napirendre.

42. ábra. A lengyel élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1996-1997)

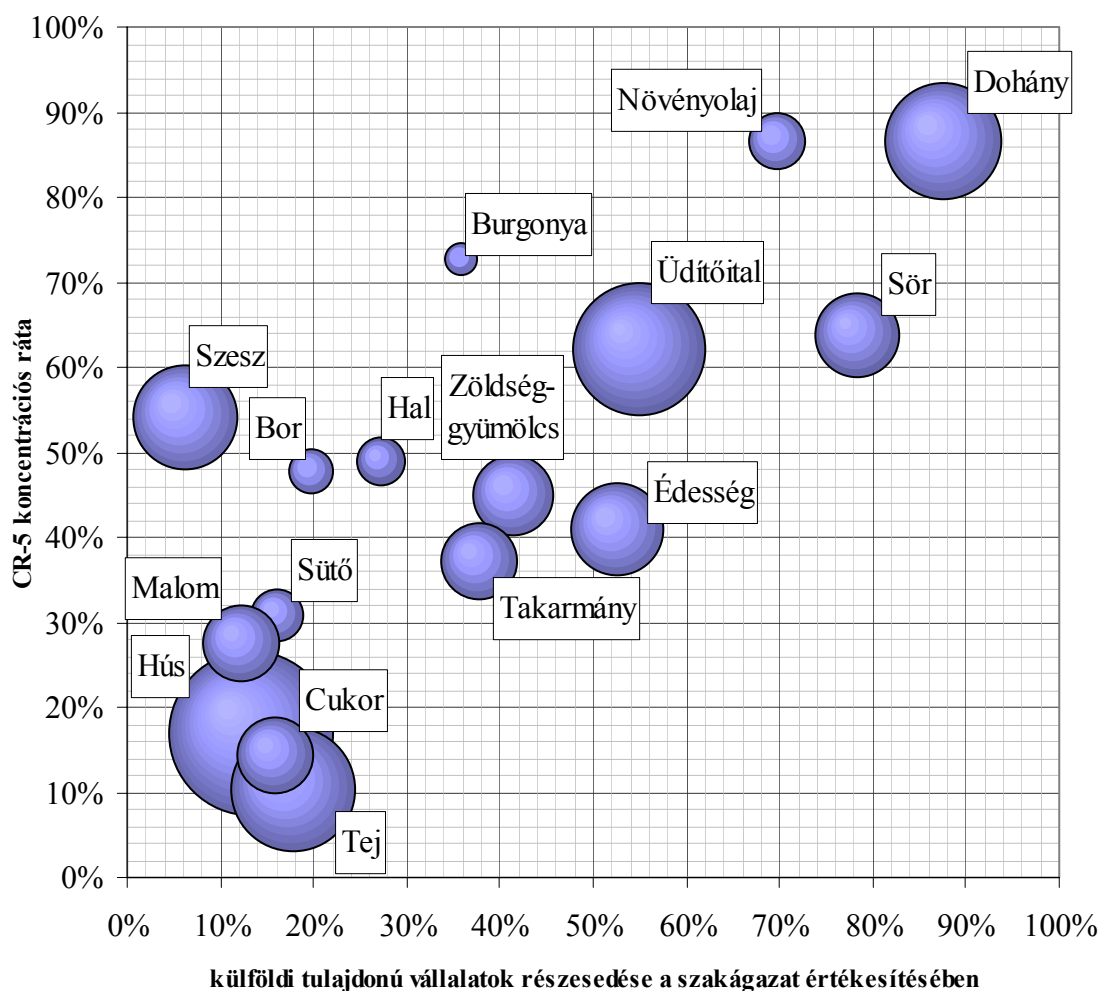


### 10.3.2.3. Külföldi működő tőke Lengyelország élelmiszeripari szakágazataiban

A kibocsátásból legnagyobb arányban részesedő szakágazatok Lengyelországban mind a négy klaszterben képviseltetik magukat (43. ábra). Az élelmiszerszektor legjelentősebb szakágazatai, a hús- és tejipar egyaránt a lokális klaszterben foglalnak helyet. A két szakágazat jelentőségére való tekintettel háttérük és az általuk fogadott külföldi tőke ismertetését jelen pont részletesen is tartalmazza. A Lengyelországban meglepően nagy méretű dohányipar a KKE tendenciáknak megfelelő helyen található, a szeszipar jellemzőiben a balti országok alkoholgyártásának feleltethető meg.

Az üdítőitalipar általában a globális klaszterben található, Lengyelországban viszont a közép klaszter tagja. A Coca Cola tíz, a PepsiCo pedig öt palackozó létesítményt is üzemeltet.

**43. ábra.** *A lengyel élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya, 1997)*



Bár kettejük piaci részesedése a szénsavas üdítők piacán domináns, a szakágazatban még a több mint ötven ásványvíztermelő vállalat és az egész gyümölcslé-termelés adatai is megjelennek. Következésképp, az üdítőitalipar összesített külföldi részesedése a nemzetközi átlagnál jelentősen alacsonyabb. Az üdítőitalgyártás nagysága és a zöldség-és gyümölcsfeldolgozás viszonylag kis mérete szintén a gyümölcslé-gyártás Lengyelországban használatos statisztikai besorolásával magyarázható. Lengyelországban emellett a burgonya-feldolgozást sem a zöldség- és gyümölcs szakágazat részeként, hanem attól elkülönítve tartják nyilván.

A közepes méretű szakágazatok közül a sörgyártás, a malom-, sütő-, és takarmányipar helyzete nem okoz nagy meglepetést, annál inkább az édesség és különösképpen a cukoripar pozíciója. Az általános KKE trendektől való eltérések okait a kiválasztott élelmiszeripari



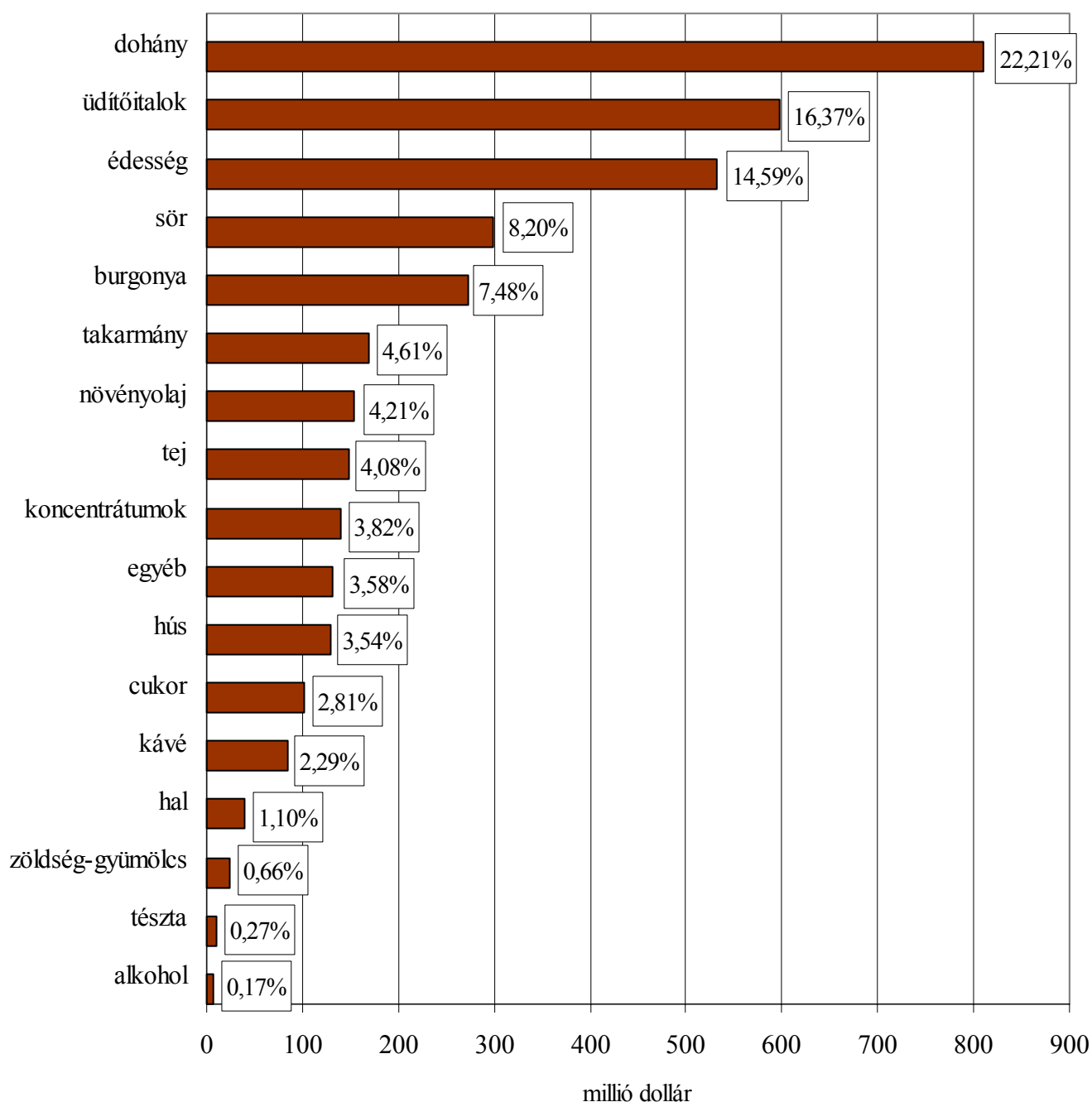
szakágazatokat horizontálisan, azaz országok között, összehasonlító FDI-koncentrációs térképek 10.4. alfejezete tárja majd fel.

A lengyel élelmiszer-feldolgozás 1998 közepéig 3,6 milliárd dollár befektetést vonzott, a befektetési kötelezettségek mértéke is meghaladta az 1 milliárd dollárt. A legnagyobb kedvezményezett a dohányipar volt, mely az összes élelmiszeripari befektetések több mint egyötödét szívta fel (44. ábra). Ezt követte az üdítőitaliparba és édességiparba érkező befektetések nagysága. A három szakágazat 1998-ig az élelmiszeripari befektetések több mint felét vonzotta.

A külföldi működő tőkebefektetések intenzitása egy év leforgása alatt erőteljesen növekedett, az iparág FDI állománya 1999. júniusában meghaladta a 4,5 milliárd dollárt, a befektetési kötelezettségek/tervek értéke pedig az 1,1 milliárd dollárt (PAIZ 1999). A szakágazati sorrend csekély mértékben változott. Megmaradt a dohányipar vezető helye, ám arányában csökkent az üdítőitalipari befektetések mennyisége az édességiparhoz és a szinte teljesen külföldiek kezébe került sörgyártáshoz képest.

Az 1999. júniusi állapotok szerinti 30 legnagyobb külföldi befektető listája a 11. mellékletben található. A befektetések szerkezete koncentrált; miközben 113 vállalat investált egymillió dollár feletti összeget a lengyel élelmiszeriparba, a legnagyobb öt befektető az összes élelmiszeripari FDI állomány egyenként 7-9 százalékát, összesen közel 40 százalékát adta. A legnagyobb élelmiszeripari befektetők között szép számmal találhatók diverzifikált, több szakágazatra kiterjedő tevékenységet folytatók (11. melléklet, 320. oldal.)

**44. ábra.** *A lengyel élelmiszeriparba 1998 júniusáig áramló külföldi működő tőke szakágazati megoszlása. Forrás: Wiatrak & Sawicka, 1999, p. 319.; PAIZ adatok.*



A lengyel élelmiszeripar méretében legjelentősebb szakágazata a **húsipar**, mely 1997-ben az egész iparág termelésének több mint egyötödét adta.<sup>74</sup> A szakágazat az 1980-as évek végén csak állami vállalatokból állt. Az 1988 óta szabad vállalat alapítás lehetősége a húsiparban magas végtermék árakkal és növekvő kereslettel párosult. Az 1990-es évek elején százával

<sup>74</sup> A húsfeldolgozás és baromfiipar termelési kibocsátásának együttes adatai alapján.

alakultak az új húsipari vállalkozások. Ezek mobilitásuknál és költségelőnyeiknél fogva eredményesen vették fel a versenyt a nagyvállalatokkal. Az 1994-ig alakult 6000 új húsipari vállalkozás az ipari vágás 60 százalékát a húsfeldolgozás 25 százalékát vette át a nagy állami húsfeldolgozó vállalatoktól (Kupiec & Leat 1999). Az évtized derekára a húsipar jövedelmezősége drámai módon csökkent, a szakágazat 1995-ben már komoly veszteségeket halmozott fel.

A lengyel húsipar szerkezete szokatlanul elaprózódott; a legnagyobb 6 vállalat a piac alig 20 százalékát, de a legnagyobb 25 vállalat is a piac mindössze 30 százalékát mondhatja magáénak (Urban 1997). Az állami tulajdonban maradt vállalatok 1996-ban a húsipar kibocsátásának már csak 14 százalékát adták, a hústermékek zömét a privatizált nagyvállalatok, valamint a közép- és kisvállalatok állították elő. A vállalatalapítási hullám a fregmentált piaci szerkezeten kívül egyéb komoly következményekkel is járt. Az új vállalkozások hatalmasra dagasztották a húsipar kihasználatlan kapacitásait, valamint tovább rontották a szakágazat egyébként is elavult termelés-technológiai színvonalát. A nagyvállalatok vágókapacitásainak mintegy két-harmada 1935 előtt épült (Leat *et. al.* 1996), az újonnan alapított vállalkozások többsége költségeit éppen az állategészségügyi, higiéniai előírások figyelmen kívül hagyásával takarítja meg. A lengyel húsipar jelenlegi szereplőinek hozzávetőlegesen 40 százaléka vegetál, vagy a csőd szélén áll, ezek együttesen a termelésnek 27 százalékát teszik ki.

A húsipar 1998 közepéig a lengyel élelmiszer-feldolgozás mindössze 3,5 százalékát abszorbeálta (44. ábra). Más szakágazatokhoz viszonyítva a húsiparba tehát igen kevés külföldi tőke érkezett; a két említésre méltó befektetés az USA-beli Epstein 51 százalékos vásárlása a Constarban, illetve a spanyol Campofrio részesedése a Morliny S.A. nevű cégben.

Lengyelország élelmiszeriparának második legfontosabb szakágazata a **tejipar**, a szakágazat 1997-ben az iparág teljes kibocsátásából 11,5 százalékkal részesedett.

A lengyel tejipar termelési szerkezete már 1989 előtt is erősen tagolt volt, a szakágazat több mint 350 tejfeldolgozó szövetkezetből állt. Ezekben a tejtermelők tulajdonosi részesedése nem haladta meg az egy százalékot (Przepiora & McLeay 1999, p. 49.). A valójában állami tulajdonban lévő szövetkezetek a számukra kijelölt területen, a versenytől zavartalanul működhettek. Országos szövetségüket az akkori irányítás a tervgazdasági feladatok leosztására használta, így módon a magyar tejipari tröszt megfelelőjének tekinthető.

A tejipari szövetkezetek tulajdonosi szerkezete a gazdasági reformok során hamar átalakult. A tejtermelők az 1990-es évek közepére 60 százalékban váltak a feldolgozó szövetkezetek tulajdonosaivá.

Az 1990-es évtized drámai változásokat hozott a szakágazat életében. A jórészt azonos termék-struktúrával, országos szinten kicsi, ám területi szinten monopolista piaci pozíciókkal rendelkező szövetkezetek egyszerre versenytársaivá váltak egymásnak. A versenyt az új vállalatok alapítása tovább fokozta; 1996-ig 136 magántulajdonban lévő tejfeldolgozó kezdte meg működését (Przepiora & McLeay 1999, p. 55.). Az új vállalatok gyors térnyerése nyomozó teherre vált a szövetkezetek számára, melyek 1994-ben a tejtermékek piacának 82,3 százalékát mondhatták magukénak, részesedésük a szakágazat árbevételéből 1996-ra 75 százalékra csökkent (Górska-Warsewicz & Krajewski 1997, p. 66.).

Az infláció, valamint a tejtermékek 40 százalékos ártámogatásának megszüntetése duplájára növelték az árakat, következésképp a tejtermelők a feldolgozók helyett a direkt értékesítést preferálták. A hirtelen támadt árualaphiány következtében a tejiparban a feldolgozó kapacitások 50 százaléka maradt kihasználatlanul. A megnőtt fix költségek, a hitelek finanszírozása és a támogatások teljes megszüntetése a tejfeldolgozó szövetkezetek tucatjait sodorta a tönk szélére. Az évtized közepére a nyereséges vállalatok 1,22 százalékos profitjával szemben a veszteséget termelő feldolgozók -5,88 százalékos profitrátájának eredményeként a szakágazat aggregát profitrátája negatívba fordult (Górska-Warsewicz & Krajewski 1997, p. 68.).

A tejfeldolgozók és köztük a tejipari szövetkezetek pénzügyi teljesítmény szempontjából egyre erőteljesebben polarizálódtak. A szövetkezetek száma 1997-re 280-ra fogyatkozott, melyek fele továbbra is a fennmaradásért küzd. A legnagyobb és legéletképesebb szövetkezetek, valamint az újonnan alapított nagyobb vállalatok közül 60 látja el a lengyel tejtermékpiac 80 százalékát. A piacvezető nettó árbevételben mért részesedése ugyanakkor 3 százalék alatt marad, vagyis a pozíciók rendkívül kiegyenlítettek. A jelenlegi több mint 500 tejfeldolgozó száma szakértői becslések szerint öt-tíz éven belül 100-150-re apad, melyeknek várhatóan csak felét teszik majd ki a szövetkezetek (Janicki 1997, p. 84.).

A polarizáció a termékszerkezet váltás szempontjából is érzékelhető. Az erős tejipari szövetkezetek és nagyvállalatok termelésüket a piaci igények változásával összhangban a magas hozzáadott értékű termékek irányában diverzifikálják, míg a gyenge pozíciójú szövetkezetek kitartanak tradicionális termékkörüknél (tej, vaj, túró, hagyományos sajtok) (Seremak-Bulge 1999, p. 45.).

A lengyel tejipar iránt a külföldi tőkebefektetők csak mérsékelt érdeklődést mutattak. A lengyel élelmiszeriparba 1999 közepéig érkező külföldi működő tőkebefektetések mindössze 4 százaléka irányult a tejiparba (44. ábra). A lengyel tejipar példája egymagában külföldi befektetők KKE élelmiszer-szektoraiban észlelhető megfontolásainak tömör összefoglalója:

1. A befektetések viszonylag szerény mértéke, valamint a külföldi tőke alacsony aránya a szakágazat összes tőkéjében mindenképpen a szakágazat nagy méretével és fragmentált piaci szerkezetével hozható összefüggésbe. A terjedelmes kihasználatlan feldolgozó kapacitások megléte szintén befektetés-visszatartó tényező.
2. A hagyományos termszervezettel működő feldolgozók szenvednek leginkább a felaprózódott alapanyag-termelés okozta súlyos strukturális gondoktól, minőségi problémáktól és kiterjedt felvásárlási tevékenységtől. A külföldi befektetők az ebből eredő pénzügyi veszteségeket nem vállalják. A piaci részesedések kiegyenlítettége ugyancsak a hagyományos tejtermékek piacán a legerőteljesebb.
3. A külföldi befektetők a szakágazat egyetlen jól körülhatárolható szegmensét célozták meg, szinte kizárólag a magasan feldolgozott, magas árfekvésű és nyereségtartalmú termékkörök (ízesített tejsitalok, sajtféleségek, desszertek, jégkrémek) gyártásába fektettek be. Ez a szelektív beruházási stratégia a külföldi befektetők két alapvető törekvését, a profit- és piaci pozíciók maximalizálását egyidejűleg szolgálta.

A legjelentősebb külföldi befektetők nem feltétlenül a legnagyobb, de mindenképpen a legéletképesebb tejipari szövetkezetek közül vásároltak: Nestlé (Slupska), Kraft (Chorzele), Hochland (Kazimierz Wielkopolski), Nutricia (Gdansk Mackowy) (Przepiora & McLeay, 1997, p. 55.). A Hoogwegt csoport, a Land O'Lakes Inc. és a Friesland Dairy Foods is tejipari szövetkezetek megvásárlásával települt a lengyel piacra. Néhány külföldi befektető saját alapítású leányvállalatával vagy egyéb privát feldolgozó cég átvételével van jelen a piacon, példa erre a Danone (Wola nevű varsói cég, illetve Tychy). A külföldi tulajdonban lévő vállalatok részesedése a hagyományos, tömeg-tejtermékekből elenyésző, ezzel szemben az UHT tej, a sajtféleségek, joghurt és jégkrémek piaci szegmenseiben részesedésük 10-60 százalékos (Górska-Warsewicz & Krajewski 1997).

Eltérően a magyar tejipar tapasztalataitól, a külföldi befektetők a lengyel tejipari tömegtermelésben annak felaprózott piacszerkezete miatt nem kívánnak részt venni. A szakágazatban ugyanis számos olyan szövetkezet és magánvállalat is szerepel, melyek stabil

pozícióval rendelkeznek, termelés-technológiájukat pedig folyamatosan modernizálják, így a külföldi cégek azonos nagyságrendű versenytársai. E szempontból említést érdemel az a külföldi befektetőknek tulajdonított túlsorduló hatás, mely a lengyel tejipar valamennyi feldolgozóját fokozott marketing és logisztikai tevékenységre, termék-szerkezetváltásra, a csomagolás és minőség előtérbe helyezésére készíti. A külföldiek követésére azonban a vállalatoknak csak egy része lesz képes, több száz cég várhatóan elvérzik a lassan beinduló koncentrációs folyamatban.

### **10.3.3. Észtország**

#### ***10.3.3.1. Privatizáció***

Észtországban a közép- és nagyvállalatok privatizációját szabályozó Privatizációs Törvényt 1993 júniusában fogadták el. A privatizáció fő típusa a tenderkiíráson alapuló közvetlen értékesítés volt, ezt az elvet az élelmiszeriparban azonban csak bizonyos – elsősorban a másodlagos feldolgozó - szakágazatok vállalatainál alkalmazták. A gabona-, tej-, és húsipar vállalatainak privatizációját a törvény 32. cikkelye külön kitételben szabályozta. A mezőgazdasági lobbijának nyomására a rendelkezés a mezőgazdasági termelők tulajdonszerzését ösztönözte. A feldolgozó vállalatok vásárlásához az alapanyag termelők szövetkezései a következő kedvezményeket kapták:

- jogosultságot az első licitre,
- a vételárból a termelőknek maximum 10 százalékot kellett fizetniük,
- a fennmaradó részt 10 éves futamidő alatt törleszthették legfeljebb 15 százalékos kamatköltséggel (Sepp & Loko 1997).

Az élelmiszeripar privatizációja gyorsan lezajlott, a törvény meghozatala után három évvel már a kivételes rendelet alá eső szakágazatok döntő többségét is privatizálták: 1995 elejére a malomipari vállalatok zöme, 1995 októberében a tejipar egésze magán kézben volt, a húsipar utolsó nagyvállalatát 1996 elején értékesítették.

A 32. cikkely hatálya alá eső szakágazatokban a mezőgazdasági termelők szövetkezései lettek a domináns tulajdonosok. Az élelmiszeripar többi szakágazatában már erőteljes volt a külföldi tőke részvétele, illetve észt magánszemélyek és társasági befektetők aktivitása.

Észtország gazdaságpolitikájának sarkalatos eleme közvetlenül a függetlenség elnyerése óta következetesen folytatott liberális kereskedelempolitika. Európában egyedülálló módon Észtország 1994 óta nulla százalékos importvámot alkalmaz minden termékre, köztük a mezőgazdasági és élelmiszertermékekre is. A világ és főként az Európai Unió túltámogatott agrártermékeinek versenye egyszerre szakadt az átalakulás súlyos válságával küszködő észt mezőgazdasági termelőkre. Az agrárszektor az észt kormány prioritási sorrendjében a liberális kereskedelempolitika mögé szorult.

A mezőgazdasági termelők a fő élelmiszeripari szakágazatok privatizációs lehetőségeiben mentőövet láttak, ezért harcoltak a tej-, hús-, és gabonavertikumok megszerzéséért. A feldolgozó vállalatok tulajdonjoga a kormányzat koncepciója szerint a vertikális kapcsolatokon keresztül a mezőgazdasági termelőknek volt hivatott szilárd felvevő piacot biztosítani. Az alapanyag-termelők tulajdona éppen azokban az ágazatokban vált dominánssá, melyek egzisztenciája döntően a keleti piacokon nyugodott. Az évtized közepén a kivitel megtorpanása, majd 1997 és 1998-ban átmeneti fellendülése után az orosz gazdasági válság megtépázta az észt élelmiszeripar addig legsikeresebb szakágazatait, köztük a halfeldolgozást, és a tejipart. A piaci nehézségek visszahatottak a termelő tulajdonosok pénzügyi helyzetére. Egyedül a húsiparban a 13 nagyvállalatából kilenc ment csődbe 1996 és 1998 között.

Az exportorientált szakágazatok legfőbb gondja a kezelhetetlen kapacitásfőlösleg lett. A túltermelést főként a hal- és húsfeldolgozásban jelentősen erősítette a kisvállalkozások tömeges megjelenése. A főlösleges kapacitások csak a malom- és takarmányiparban meghaladták az összes feldolgozó kapacitás 80 százalékát (IAMO 1998, p. 21).

A külföldi befektetők Észtországban egyszerre több okból maradtak távol a primer feldolgozó szakágazatok privatizációjától:

- 1) A mezőgazdasági termelőknek nyújtott kedvezmények egyenlőtlen helyzetbe hozták az esetleg érdeklődő külföldi befektetőket.
- 2) A túlméretezett szakágazatok keletre orientált exportpiaci szerkezete, a vállalatok elavult technológiája, az egyirányú piaci függőség, és a válság következtében gyorsan kiütköző kapacitásfelesleg nagyban lecsökkentették a szakágazatok vonzerejét a külföldi befektetők számára.
- 3) A nemzetközi FDI irodalomban *"import-FDI helyettesítési hatás"*-nak nevezett jelenség összefüggésének értelmében a külföldi vállalatokat a fogadó ország liberális

kereskedelme arra ösztönzi, hogy a tőkekivitelt árukivitelre cseréljék fel, azaz az adott ország külföldi tőke beáramlás helyett az import növekedésére számíthat.

A fenti okok közül az utolsó, az egész élelmiszerszektorra egyformán ható tényező, az import-FDI helyettesítési hatás érvényesülése erőteljesen növekvő észt élelmiszerimportot és a külföldi tőke jelentéktelen mértékű élelmiszeriparba áramlását valószínűsítette. A valóság mégsem a közgazdasági várakozásokat igazolta, hiszen az észt élelmiszeripar a magyar után a legmagasabb arányban került a külföldi befektetők tulajdonába. Az észt tapasztalat azt sejteti, hogy a külföldi vállalatokat az árumozgás által elérhető előnyöknél erősebb motivációk vezérlik.

Az értekezés bizonyított téziseiből ismeretes, hogy a külföldi tőke KKE élelmiszeriparába áramlását mindenekfelett a piac megszerzése motiválta. Az értekezés azt is megállapítja, hogy az élelmiszeripari FDI számára elsődleges a cél-országok hazai piaca, az exportlehetőségek megszerzését vagy növelését csak a tranzakciók járulékos hasznaként értékelik. Észtországban az élelmiszeripari FDI magas arányát az értekezés fenti fontos tézisei világítják meg:

1. Az észt élelmiszeripar kis méretéből adódóan nagyon magas a szakágazatok koncentrációja. Egy-egy nagy befektetés egész szakágazatok feletti ellenőrzést tesz lehetővé, ez magyarázza a külföldi befektetők domináns vállalati pozíció-szerzését a zöldség-és gyümölcs-, baromfi-, a hús-, a sör-, és üdítő-, és dohányiparban.
2. A külföldi befektetők a legnagyobb szakágazatok esetében kivártak, szigorú üzleti logikát követve nem vettek részt a túlméretezett szakágazatok felesleges kapacitásainak megszerzéséért folytatott küzdelemben. Egyrészt megvárták a természetes szelekciót, hogy csődök sorozata tisztítsa meg a piacokat. Másrészt várakozásukkal tesztelték a keleti piacok fellendülésének tartósságát. Az óvatosan növekvő külföldi befektetések a hús- és tejiparban elsősorban a biztos észt, másodsorban a szomszédos balti államok felvevő piacát célozzák meg, és csak harmadsorban, elméleti hosszú távú lehetőségként fogják fel a keleti exportot.

#### ***10.3.3.2. Klaszter-elemzés***

A klaszter-elemzés a szakágazatok alacsony száma ellenére rendkívül jól elkülönülő csoportokat eredményezett. Az agglomerációs eljárásban a KKE országok élelmiszer-

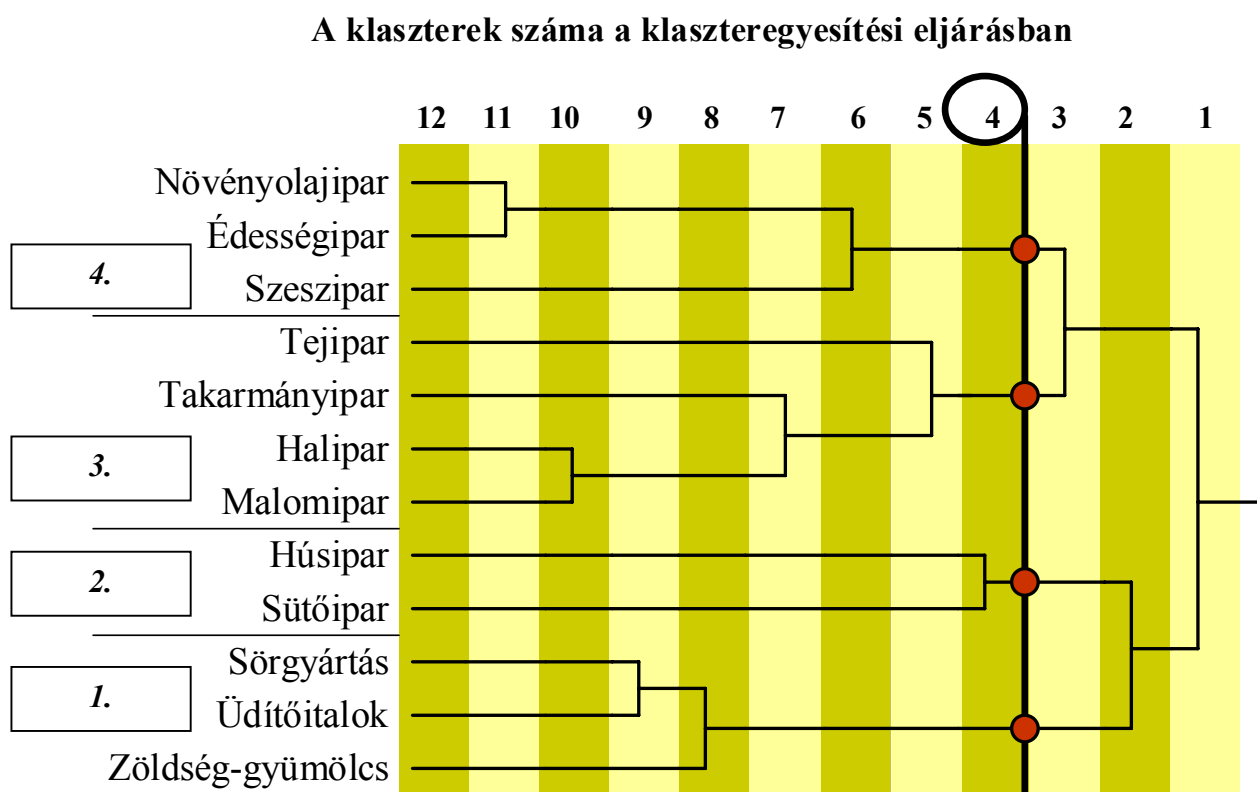


gazdaságára jellemző négy típus-klaszter mindegyike megtalálható (45. ábra). A csoportok tagjai szoros klasztereket képeznek, a globális [1.] klaszterben a sör- és üdítőitaliparhoz korán csatlakozott a zöldség és gyümölcsfeldolgozás, a lokális [3.] klaszter a halfeldolgozás és malomipar, valamint a takarmány- és tejipar szoros párosok összekapcsolódásával alakult ki.

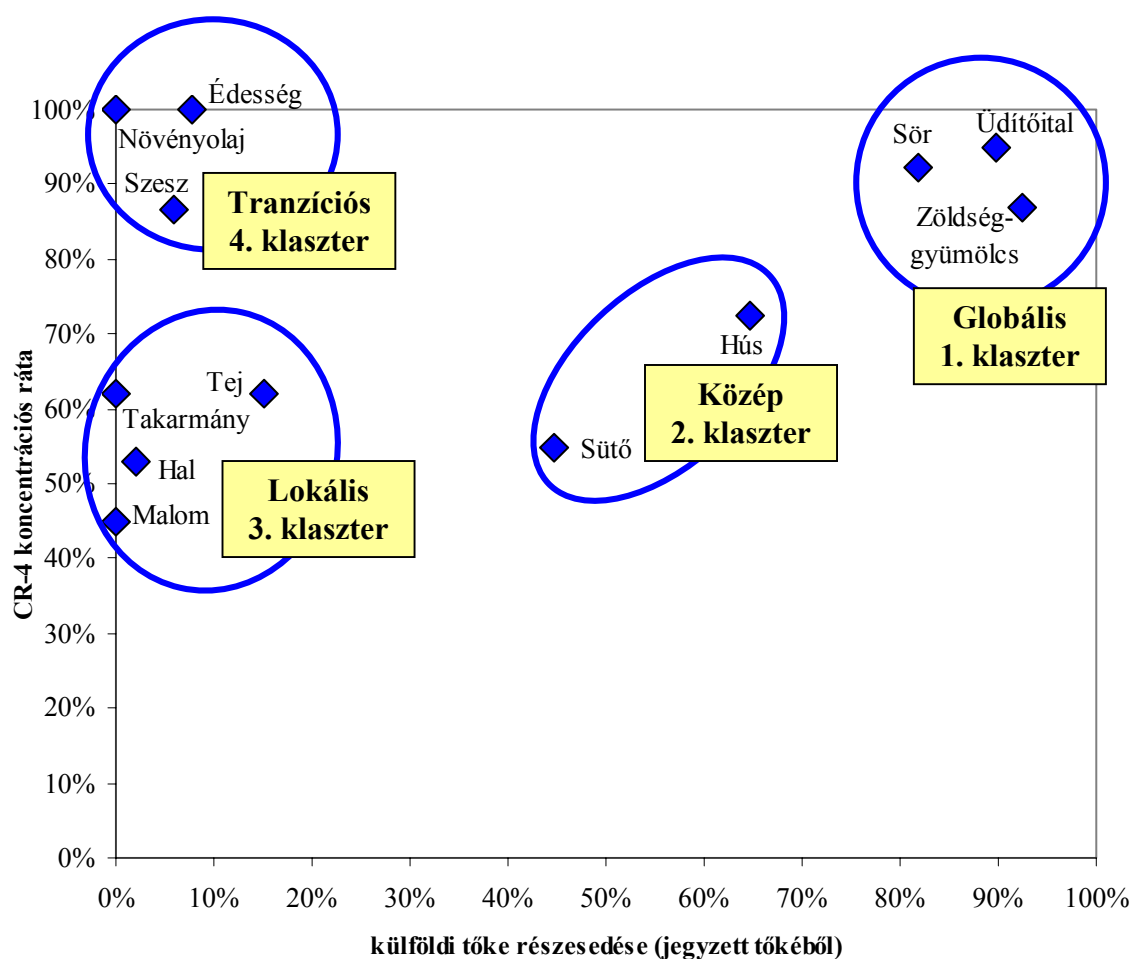
A tranzíciós [4.] klaszter – mint később Lettország és Litvánia esetében is látható – a balti országok élelmiszeriparában egy jellegzetes, a fő trendtől elütő csoportosulás. A közép [2.] klaszter csupán két szakágazatot tartalmaz, a hús- és sütőipart, melyek az agglomerációs folyamatban viszonylag későn egyesülnek csoporttá (45. ábra). Ezek azonban méretükben, valamint a hazai piacon mért jelentőségükben fontos szakágazatok. Érdekesség, hogy mind a húsipar mind a sütőipar a vizsgált öt ország körében Észtországban közelíti meg legjobban a globális klaszter tartományát.

A vizsgált országok közül Észtország a legkisebb, ez a tény egyaránt hatással van élelmiszeriparának méretére és az FDI-koncentrációs térkép alakzatára. A szakágazatok száma az öt ország élelmiszeriparai közül a legkevesebb.

**45. ábra.** Az észt élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998-as adatok alapján



**46. ábra.** *Az észt élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1998*



Észtországban, 1998-ban egyáltalán nem volt cukor- és dohányipar. A baromfiipar adatai összevontan a húsfeldolgozás alatt szerepelnek. Bizonyos szakágazatok kicsiny méretük és/vagy a hiányzó adatok miatt nem szerepelnek az FDI-koncentrációs térképen (keményítőipar, gyümölcsbor). A 46. ábrán így összesen 12 szakágazat pozíciója látható.

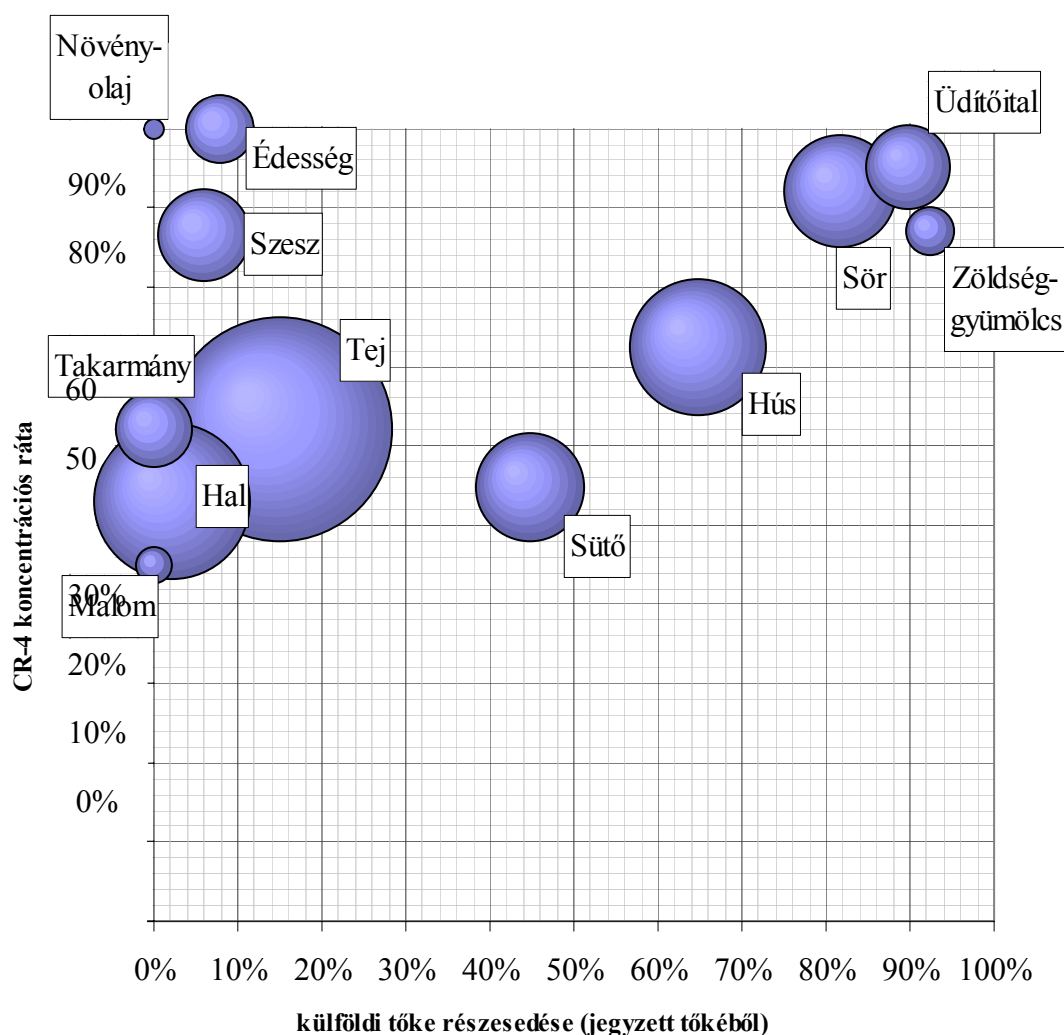
#### 10.3.3.3. Külföldi működő tőke Észtország élelmiszeripari szakágazataiban

A 47. ábrán első látásra szembevető a tejipar dominanciája, melyet a szakágazatok nagyság szerinti sorában a halfeldolgozás követ. A két szakágazat nem véletlenül került ugyanabba a klaszterbe, több közös tulajdonsággal is rendelkeznek. Mindkét szakágazat erősen export-orientált, közülük a halfeldolgozás egyenesen exportfüggő, hiszen 1997-ben a termelés 88 százaléka került kivitelre. A buborékok az 1998-as termelési érték arányait tükrözik, a

méretek – különösen a halfeldolgozás szempontjából - már tartalmazzák az 1998 augusztusi orosz gazdasági válság okozta visszaesés egy részét.

A globális klaszter szakágazataiban nagy külföldi befektetők szereztek elsőprő befolyást a domináns vállalatok megvásárlásával: a söriparban a skandináv konzorcium Hartwall-Pripps szerezte meg a sakui sörgyárat, a zöldség és gyümölcsfeldolgozás legnagyobb befektetését a svéd Procordia AB eszközölte a Pöłtsamaa Felix-ben, míg az üdítőital-gyártást az észti élelmiszeripar legnagyobb külföldi befektetője, a Coca-Cola dominálja. Az észti élelmiszeriparba 1998 elejéig érkezett legnagyobb külföldi befektetők listája a 12. mellékletben található.

**47. ábra.** *Az észti élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998*



A **tejipar** Észtország messze legjelentősebb élelmiszeripari szakágazata, 1998-ban az iparág árbevételének egy-harmadát adta (47. ábra). Az 1990-es évek elején a tejipar 11 nagyvállalatot számlált, melyeket 36 feldolgozó üzemre bontva decentralizált privatizáció keretében értékesítettek elsősorban tejtermelők, kisebb részben egyéb hazai befektetők számára (Sepp & Loko 1997). A decentralizáció átmenetileg csökkentette a  $CR_4$  koncentrációs rátát, a ráta azonban az évtized derekától látványos növekedésnek indult.<sup>75</sup>

A külföldi befektetők részben a hazai tulajdont preferáló privatizáció, részben pedig a szakágazat torz méretarányai és elavult termelési-értékesítési szerkezet miatt csak a privatizáció befejeztével, lassú ütemben érkeztek az észt tejiparba. Óvatosságukat érzékelteti a piacvezető vállalatokkal szembeni érdektelenségük. Stratégiájuk a közepes méretű és jó állapotban lévő feldolgozók megszerzésére irányult, melyek kezelhetőbbek, a vezetésbeli-, technológiai-, marketing-, és termékszerkezet-változtatások könnyebben keresztülvihetők, mint nagy versenytársaiknál. A külföldi érdekeltségű tejipari vállalatok szakágazati árbevételből való részesedése 1997-ben több mint 25 százalék volt. A befektetők közül növekedési perspektívájában kiemelkedik a finn tejipari órás Valio Oy jelenléte, mely egyelőre az észt piac mennyiségében szerény de magas árfekvésű szegmensét egyetlen vállalat növekedése útján tartja birtokában. A jövőben nem kizárt, hogy a finn befektető újabb feldolgozó vállalatok megvásárlásával kívánja erősíteni pozícióját.

A balti **halfeldolgozás** legnagyobb problémája a keleti piacok igényeihez igazodó termékszerkezet. Észtország halfeldolgozásában 1990 és 1998 között 100 százalékról 77 százalékra csökkent a keleti piacokra szánt halkonzerv aránya, ugyanakkor nulláról 23 százalékra bővült a nyugatra és Közép-Európába értékesíthető fagyasztott, filézett és egyéb haltermékek aránya. Észtország a balti államok közül a nyilvánvaló gondok ellenére legsikeresebben halad a halipari termékszerkezet váltás útján. Az észt halfeldolgozás mégsem vonzott számottevő külföldi tőkét, melynek okai többértűek:

- 1) A legfontosabb okok a halfeldolgozás nemzetközi felépítésében rejlenek. A haliparban nincsenek olyan multinacionális óriások, mint amelyek más élelmiszeripari szakágazatok külföldi tőkebefektetéseinek élenjárói.

---

<sup>75</sup> Az észt tejiparban jelenleg három termelői csoport található: *Ühinenud Meiereid* (Egyesült Tejfeldolgozók), *ETFC* csoport és az *Eesti Piim* (Észt Tej) Központi Szövetkezet. A három csoportosulásból csupán az ETFC-hez tartozó tejipari vállalatoknak van részben közös tulajdonosa. Az *Ühinenud Meiereid* négy független tejipari vállalat közös alapanyag-felvásárlásra, marketing- és exporttevékenységre létrehozott szövetkezése, az *Eesti Piim* hasonlóképpen 12 önálló tejfeldolgozó értékesítési- és márkatermék-stratégiáját koordinálja (Eke Ariko, 1998, p. 26.). A tejipar koncentrációs rátájának kalkulációjában a fentiek figyelembe vételével csak az *ETFC* tulajdonában lévő vállalatok szereplenek egy piaci szereplőként.

- 2) Az észti halfeldolgozás relatív koncentrált; mégis a keleti piacok instabilitása a külföldi befektetőket óvatosságra intette. A két vezető vállalat egyenként 20 százalékos részesedése a szakágazat termeléséből 1997-ben valójában exportrészesedést jelentett, nem pedig a megbízhatóbb hazai felvevő piacból való részesedést.
- 3) Méretéből és területi befolyásából eredően a halfeldolgozás Észtországban a vidéki- és területstratégia része, ezért egyszerre több minisztérium hatáskörébe tartozik. A halászati szektor körüli bizonytalanságot ezen kívül a Balti-tengeren évente változó kvóták is fokozzák.
- 4) Precedens értékű esetekben az érdeklődő külföldi befektetőt a tulajdonosok, alapanyag-beszállítók egyenesen visszautasítják, mert a külföldi vállalatban a vetélytársat nem pedig egy lehetséges fejlesztőt látnak (Jansik, 2000).

Az észti haliparba csupán néhány kisebb skandináv befektető érkezett az évtized közepén, azóta ezek egy része már visszavonult. A szakágazatban jelenleg elenyésző skandináv érdekeltségen túl csekély mértékű orosz tőke van jelen. Az észti halipar kapcsán megjegyzendő, hogy a halfeldolgozás az egész KKE régióban a külföldi működő tőke befektetések ritka fogadója. A halipar a globális FDI-koncentrációs térképen is a lokális klaszter egyik jellemző szakágazata.

A *húsipar* helyzete néhány kisebb befektetéstől eltekintve két nagyvállalatba történő befektetéssel magyarázható. A finn HK Ruokatalo 1998-ban vásárolta meg az észti húsipar legmodernebb és legnagyobb vállalatát, a piacvezető Rakvere Lihakombinat-ot, Észtország legnagyobb baromfi-feldolgozójában, a Tallegg-ben pedig pénzügyi befektetők szereztek részesedést.

#### **10.3.4. Lettország**

##### ***10.3.4.1. Privatizáció***

Lettországban az Állami és Önkormányzati Vállalatok Privatizációjáról szóló Törvény első változatát 1992-ben, módosítását pedig 1994-ben fogadták el. A törvény hatálya kiterjedt több élelmiszeripari nagyvállalatra is, a legnagyobb és legfontosabb szakágazatokat, a tej-, hús-, malom, sütő-, és cukoripar privatizációját azonban külön ún. "speciális törvényekben" szabályozták.

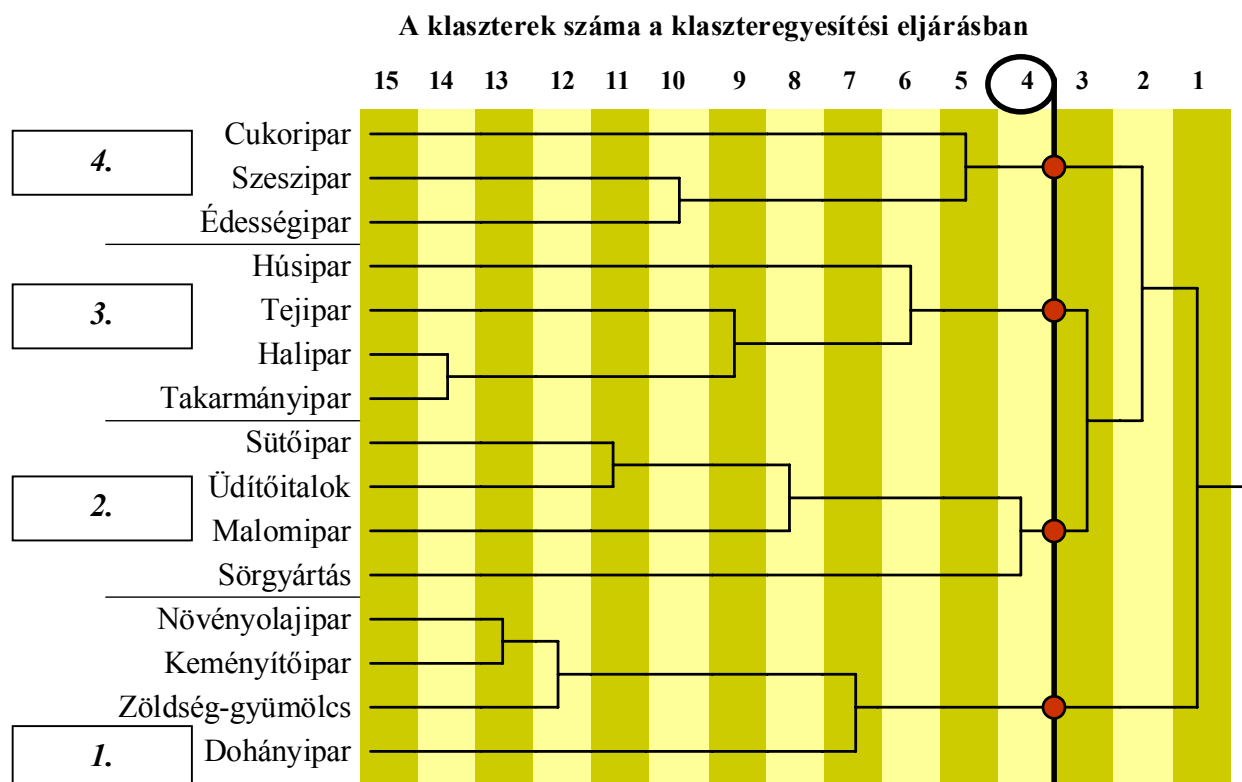
A privatizációs törvény 1992-es változata az állam (5 százalék), a vállalati dolgozók (5-20 százalék) és magánbefektetők (50-90 százalék) meghatározott arányait írták elő, a cél a tulajdonosi szerkezet kiegyenlített megosztása volt (Miglavs *et. al.* 1997). E módszerrel az édességipar és gyümölcsbor-termelés domináns vállalatait privatizálták. Hamar megmutatkozott a módszer hátránya, mely a bonyolult tulajdonosi szerkezeten keresztül nehézkes vállalati döntési mechanizmusokat eredményezett. A módosított privatizációs törvény 1994-től már megengedte stratégiai befektető, azaz többségi tulajdonos vállaltszerzését. Ez a módosítás nagyban ösztönözte a külföldiek befektetési hajlandóságát. A vonzó szakágazatokban a lehetőséget hamar kihasználták, így 1995-ig elkeltek a keményítőipar, dohányipar és zöldség- és gyümölcsfeldolgozás monopóliumai, illetve domináns vállalatai.

A primer feldolgozó szakágazatok privatizációját kezelő speciális törvényeket 1993-ban fogadta el a lett parlament. A kisebb tejipari szövetkezetek tulajdonjogát egyszerűen szétosztották a tejtermelők között. A nagy állami tej-, hús-, és malomipari vállalatok privatizációja az alapanyag-termelők tulajdonhoz jutását szem előtt tartva már jellemzően valódi pénz (tőke, hitelek) és kisebb mértékben kárpótlási jegy bevonásával történt. A mezőgazdasági termelők nem használták ki az egyes szakágazatokban számukra előírt teljes megszerezhető tulajdonhányadot. A tejipari vállalatok el nem kelt részvényeit, illetve az eladósodott tejfeldolgozók jelentős tulajdoni részesedését a bankok és pénzüzetek kapták meg. A tej- és húsipar privatizációja 1996 elejéig megtörtént, a malomiparé csak 1995-ben indult be és lassabban zajlott. A kiválasztott szakágazatok privatizációját kezelő különleges törvények eredményeképp a privatizáció befejeztével mezőgazdasági termelők a tejipar tulajdonában 70 százalékot, a malomiparban több mint 50 százalékot, a húsiparban pedig 30 százalékot tudhattak magukénak (Miglavs *et. al.* 1997).

#### ***10.3.4.2. Klaszter-elemzés***

Lettország FDI-koncentrációs térképe talán a legmarkánsabban mutatja a szakágazati koncentráció és külföldi tőkebefektetések közötti összefüggés trendjét. A klaszter-elemzés agglomerációs folyamatát követő dendrogram (48. ábra) a négy klaszter határozott elkülönülését, valamint a klaszterek tagjainak csoporton belül szoros egymáshoz kapcsolódását érzékelteti.

48. ábra. A lett élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998-as adatok alapján



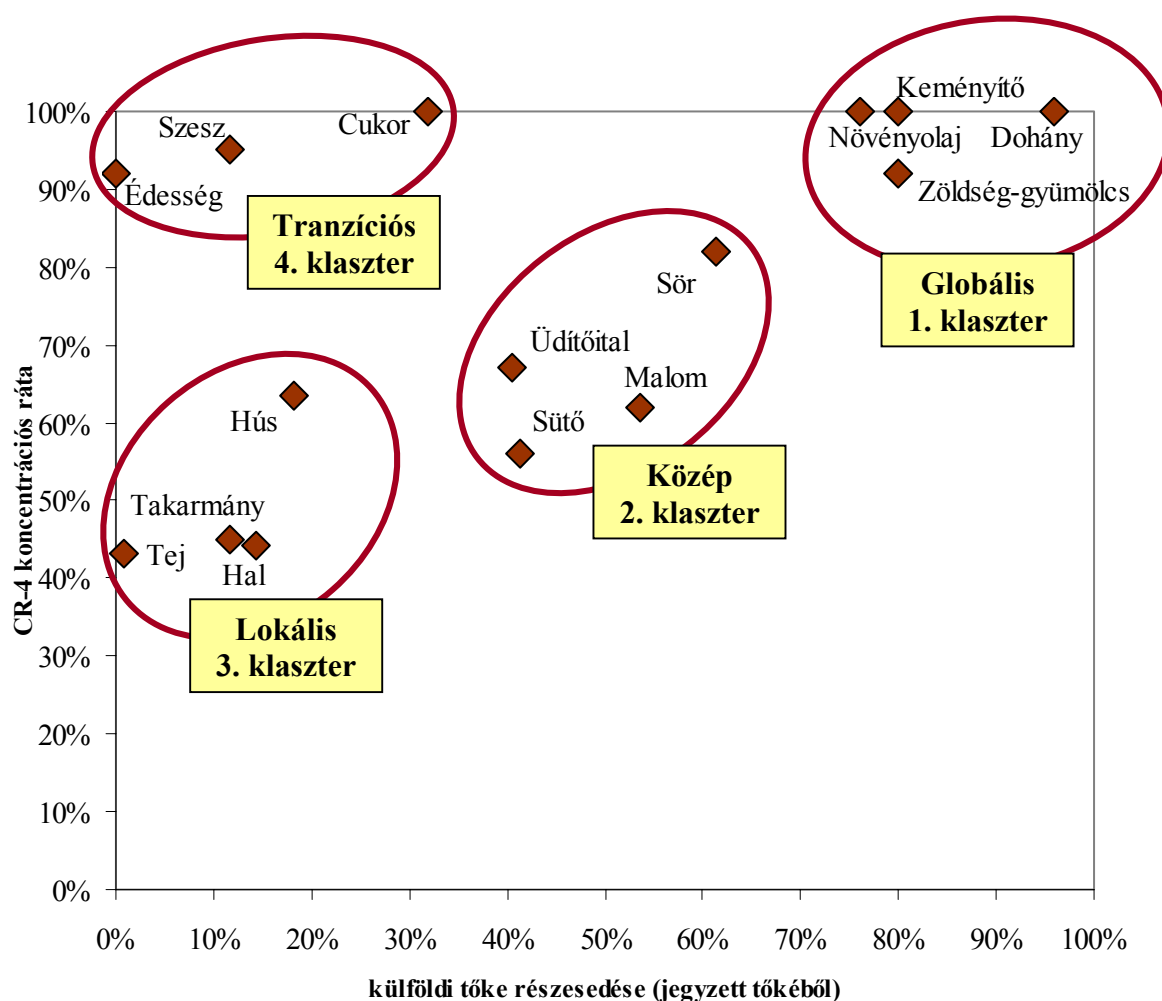
A globális [1.], lokális [3.], és közép [2.] klaszter besorolások túlnyomórészt a többi KKE ország csoportjainak megfelelően alakultak, két meglepő kivételtől eltekintve.

- (1) A sörgyártás általában mindenütt a globális klaszterbe tartozik, míg Lettorszáiban csupán a közép klaszterbe foglal helyet. A viszonylag szerényebb külföldi tőkearányt az okozza, hogy a piacvezető vállalat a teljes egészében külföldi befektetők tulajdonában lévő Aldarist követő közepes sörgyártók közül még nem minden vállalatban kapaszkodott meg a külföldi tőke, ezen kívül a helyi kis sörfőzdek együttes ereje is számottevő.
- (2) A másik meglepő kivétel a malomipar, mely általában mindenütt a lokális klaszter része; a külföldi befektetők nem mutatnak különösebb érdeklődést a KKE-i malomipar iránt. Lettorszáiban a malomipar az utóbbi években a vertikális kapcsolatok erősödésével a sütőipar vonzáskörzetébe került. A legnagyobb sütőipari vállalatot és a legnagyobb malmot egyaránt skandináv, svéd-finn befektetők (Vaasan & Vaasan és Cerealía) vásárolták meg. A tulajdonosokat anyaországaikban szoros üzleti kapcsolatok kötik egymáshoz, Lettorszáiban így a

szakágazatok határain túlnyúló kereszttulajdonlás révén erősítik a vertikális kapcsolatokat. A malomipar – mint mindenhol a régióban – itt is kapacitásfelesleggel, elavult technológiával, szűkülő piacokkal és a tucatjával megjelenő új vállalkozások problémájával küzd. Ilyen környezetben a stabil felvevő piacot jelentő három korábbi kenyérgyárból néhány éve egyesült lett sütőipari domináns vállalat szinte magával húzta a piacvezető malom révén a malomipart is a közép klaszterbe.

A klaszter-elemzés eredményeit grafikusán bemutató pontdiagram kiemeli a tranzíciós [4.] klaszter fokozott jelenlétét Lettorszában (49. ábra). A 4. klaszter többi országhoz viszonyított komoly súlya Lettország már korábban említett érdekes sajátosságára világít rá: a vizsgált országok közül itt a legerősebb a politika és gazdaság összefonódása.

49. ábra. A lett élelmiszeripar szakágazatainak négy-klaszter szintű csoportosítása, 1998





Az élelmiszeriparban ez a politikusok privatizációban való részvételében öltött testet. A vezető politikusok által alapított cégek<sup>76</sup> belelátva a privatizációra kijelölt vállalatok pénzügyi helyzetébe és megérezve piaci perspektívájukat, több szakágazatban is megszerezték az élelmiszeripar domináns vállalatait. Az édességipar és szeszipar piacvezető cégei így már több éve tartósan hazai társasági tulajdonban vannak, a hazai tulajdonosi elit első esetben a sütőipar piacvezető vállalatán osztozott meg külföldi tőkebefektetőkkel, később meglepő módon a többségi részesedést is a külföldieknek engedték át.

#### **10.3.4.3. Külföldi működő tőke Lettország élelmiszeripari szakágazataiban**

Lettország élelmiszeriparának buborékdiagramját elemezve két körülmény érdemel említést (50. ábra):

- (1) A szakágazatok súlya az élelmiszeriparban a főbb nagyságkategóriákon belül arányos. Az észrevétel egyaránt érvényes a nagy és közepes szakágazatokra.
- (2) A három nagy primer feldolgozó szakágazat (tej-, hús-, és halipar) továbbra is a lokális klaszterben helyezkedik el.

Az első megállapítás első látásra úgy értékelhető, hogy a lett élelmiszeripar több lábon áll, és az erőforrások egyenletesen oszlanak meg. Valójában a méretben megfogható specializáció hiánya arra utal, hogy a két legfontosabb és egyben leginkább export-orientált szakágazat, a tejipar és a halfeldolgozás súlyos strukturális gondokkal (nagyarányú felesleges kapacitások, tőkehiány, piaci-értékesítési problémák) küszködik, így szomszédai, - a halfeldolgozásban főleg Észtország, míg a tejtermékek és cukor terén Litvánia – jelentenek a külpiacokon komoly konkurenciát.

Szomszédainál jóval tekintélyesebb termelést Lettország a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás terén mutat. A szakágazat KKE viszonylatban nem csak erősen koncentrált, de többségi külföldi (döntően USA-beli) tulajdonban is van, így meglepő módon a globális [1.] klaszterben foglal helyet.

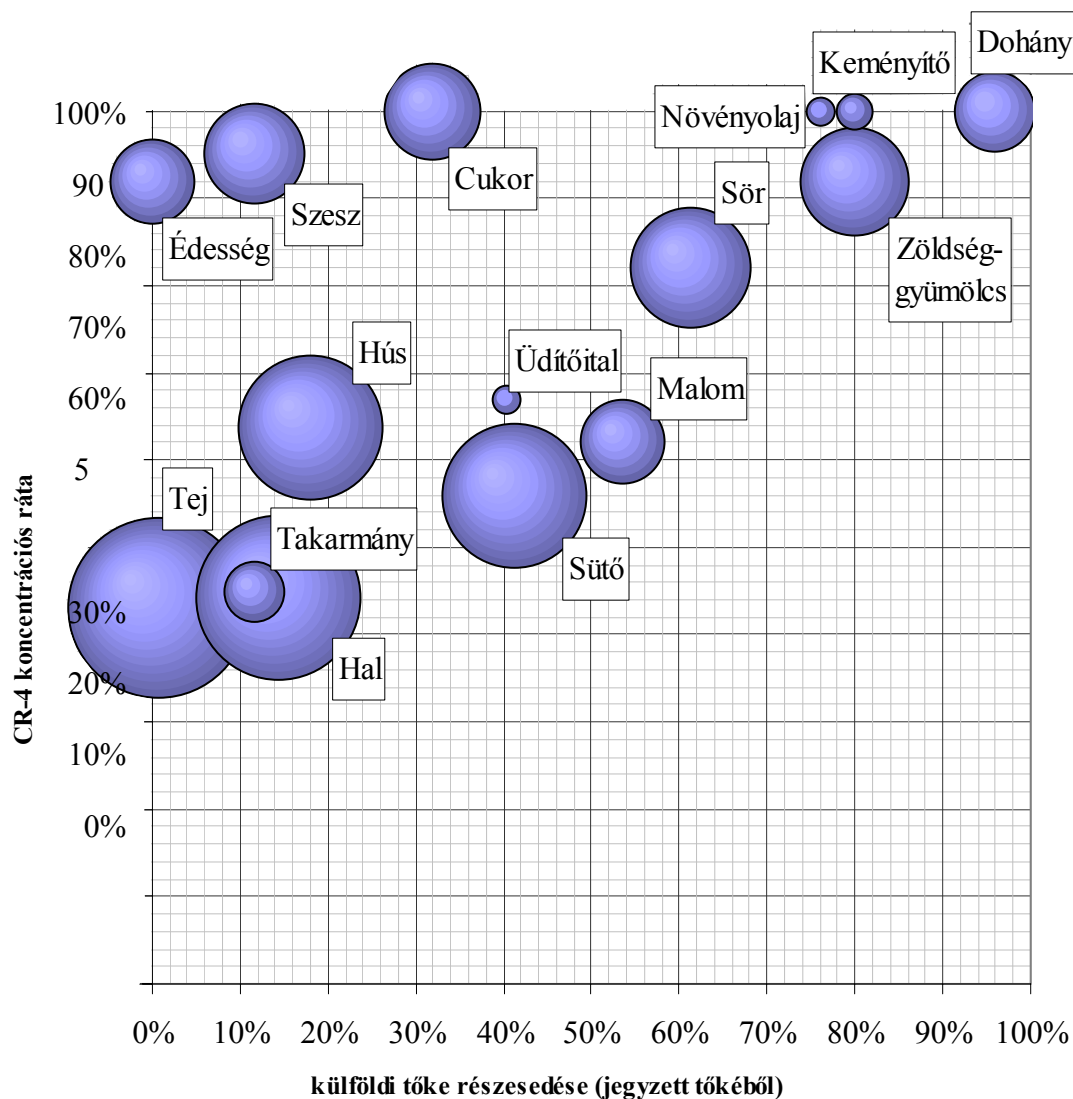
A lett élelmiszeriparba irányuló legnagyobb befektetők listája a 12. mellékletben található. Érdekesség, és a közép- és kelet-európai régióban kivételesnek mondható, hogy a legnagyobb befektetések köréből a lett gabonavertikum minden szakágazatába részesült.

---

<sup>76</sup> A legbefolyásosabb ilyen cég a lett miniszterelnök és más politikusok által alapított *AveLat* konszern.

Ezeket nagyrészt skandináv cégek realizálták. Több befektető stratégiájában a balti piacok lefedését lettországi kiinduló bázisról kívánja megvalósítani.

**50. ábra.** *A lett élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998*



Lettországban a legfontosabb elsődleges feldolgozó szakágazatokban, a tej-, hús-, hal-, és malomiparban a privatizáció következtében a hazai tulajdon, ezen belül is a mezőgazdasági alapanyag-termelők részesedése vált dominánssá. A privatizáció óta a fenti szakágazatok iránt a külföldi tőke igen eltérő mértékben mutatott érdeklődést.

A **tejiparban** a külföldi tőke egyáltalán nincs jelen. A tejtermelők ragaszkodnak részesedésükhöz, a külföldi befektetőket pedig nem vonzzák a felesleges kapacitásokkal, erős

versennyel, elavult termelési technológiával küzdő szakágazat vállalatai. Bár Lettország tejipara – hasonlóan balti szomszédaihoz – gyors ütemben koncentráلódik, a  $CR_4$  koncentrációs ráta értéke 1996-ban csak 46 százalék volt, mely Észtország és Litvánia megfelelő adatánál jelentősen, 10-15 százalékponttal alacsonyabb. A fő különbség a koncentráció megvalósulásában rejlik: míg Észtországban és Litvániában az erős cégek aktív piacszerzésével növelik befolyásukat, addig Lettország vezető tejipari vállalatai korábbi termelési hozzáállásukat fenntartva, a gyenge versenytársak piacról való kiszorulásával "növelik" piaci részesedésüket. A lett tejipari vállalatok exportja szinte kivétel nélkül Oroszország és a többi volt szovjet köztársaság piacaira irányult. Az orosz válság óta nyilvánvalóvá vált, hogy hosszú távon az elsősorban hazai piacra összpontosító lett tejipari vállalatoknak van jövőjük. A fejlesztésekhez azonban tőkére lenne szükségük, melyhez a legkézenfekvőbb megoldás a külföldi tőkebefektetések bevonása lenne.

A ***húsiparban*** a privatizáció után a piacvezető *Rigas miesnievks*-et az észt Rakvere Lihakombinaat vásárolta meg, mely azóta már finn szakmai befektető tulajdonába került. Ezzel az egy tranzakcióval a szakágazat külföldi részesedése közel 20 százalékra nőtt. A ***malomiparban*** több külföldi befektető is érdekeltséget szerzett, közülük legfontosabb a Lettország legnagyobb malmát, a Rigas dzirnavnieks-et megszerző svéd Cerealia befektetése. A Közép- és Kelet-Európában példa nélküli magas malomipari külföldi részesedést eredményező befektetés fő kiváltó oka az alapanyag biztosítása a befektetők sütőipari érdekeltségei számára (10.3.4.2 alpont).

### 10.3.5. Litvánia

#### 10.3.5.1. Privatizáció

A litván sajátosságok megértéséhez célszerű áttekinteni a litván élelmiszeripari privatizáció főbb mozzanatait.

Az 1991-ben hozott első privatizációs törvény értelmében a vállalatok dolgozói 30 százalék erejéig elővásárlási jogokat élveztek, melyet azonban ritkán volt erejük kihasználni. Ugyanebben az évben egy lista készült a devizáért értékesítendő vállalatokról. Bár számos élelmiszeripari vállalatot is kijelöltek e célra, csupán a klaipediai dohánygyárat és a kaunasi édesipari gyárat vásárolták meg multinacionális befektetők (Philip Morris és Kraft Jacobs

Suchard). A két akvizíció nyomán a dohányipari monopólium, illetve az édesipar domináns vállalata jutott külföldi tulajdonba.

A litván kormány 1992-ben gyökeresen változtatott élelmiszeripari privatizációs hozzáállásán, és módosítva a privatizációs törvényt, egyértelműen a mezőgazdasági termelőket preferáló konstrukciót dolgozott ki: a termelőknek csupán az élelmiszer-feldolgozó vállalatok vételárának 5 százalékát kellett készpénzben fizetniük, a fennmaradó 95 százalékot akár teljes egészében is kárpótlási kuponokkal fedezhették (Girgždienė *et. al.* 1998). A rendelkezés elsősorban a tej-, hús-, és gabona-szektor érintette. A kedvező feltételek sem eredményezték a termelők vásárlásait, melynek fő oka a mezőgazdasági alaptevékenység gyenge pénzügyi helyzete volt.

Az élelmiszeripar privatizációját végül 1994-ben és 1995-ben két további törvénymódosítással gyorsították fel. A mezőgazdasági termelőknek a készpénzben fizetendő hányad nominális értékének mindössze 2,5 százalékát kellett készpénzben fizetniük. Ezzel és további ösztönzőkkel sikerült az élelmiszeripar közel 90 százalékát privatizálni 1998-ra.

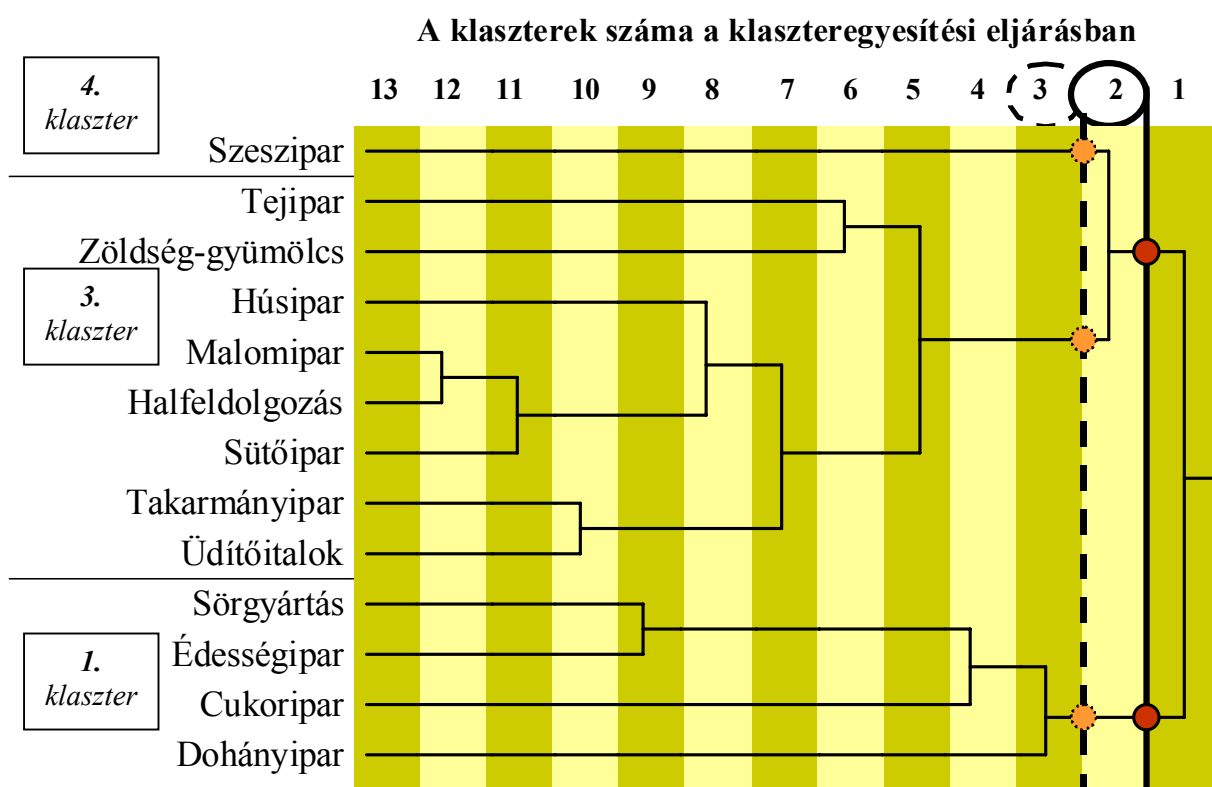
#### **10.3.5.2. Klaszter-elemzés**

A privatizációs előzmények ismeretében kézenfekvő, hogy a vizsgált országok közül Litvániában alakult ki a mezőgazdasági alapanyag-termelők legnagyobb tulajdonosi befolyása. A külföldi befektetők csak lassan szerezhettek részesedést a feldolgozó vállalatokban. Komoly befolyást eddig a már említett dohány- és édességiparon kívül csak a cukoriparban és sörgyártásban tudtak elérni.

A litván élelmiszeriparban ezért máig megmaradt a balti privatizációs politika következtében két csoportra szakadt szakágazatok FDI-koncentrációs térképen is észlelhető megosztottsága. A jelenséget a klaszter-elemzés empirikusan is bizonyítja. A dendrogramon tisztán elkülönülő és mindvégig párhuzamosan felépülő két csoportban a szakágazatok szorosan kapcsolódnak egymáshoz, ám a két klaszter közötti különbség az utolsó lépcsőig jelentékeny maradt (51. ábra). A 16. mellékletben az agglomerációs eljárás táblázatában látható értékekből kiolvasható, hogy a két utolsó klaszter közti távolság egyesítéskor 0,681 volt, mely mind az öt vizsgált ország mindenkori klaszterei közötti legnagyobb távolság. Teljesen megalapozott ezért a litván élelmiszeripari szakágazatok két-, illetve három-klaszter szintű csoportosítása.

A globális [1.] klaszterbe az előző országokban tapasztalt tendencia szerint jövedéki vagy élvezeti cikkeket előállító szakágazatok kerültek, míg a lokális [2.] klaszter derékhadát a primer feldolgozó szakágazatok képezik (52. ábra).

**51. ábra.** *A litván élelmiszeripari szakágazatok klaszter-analízisének dendrogramja, 1998-as adatok alapján*

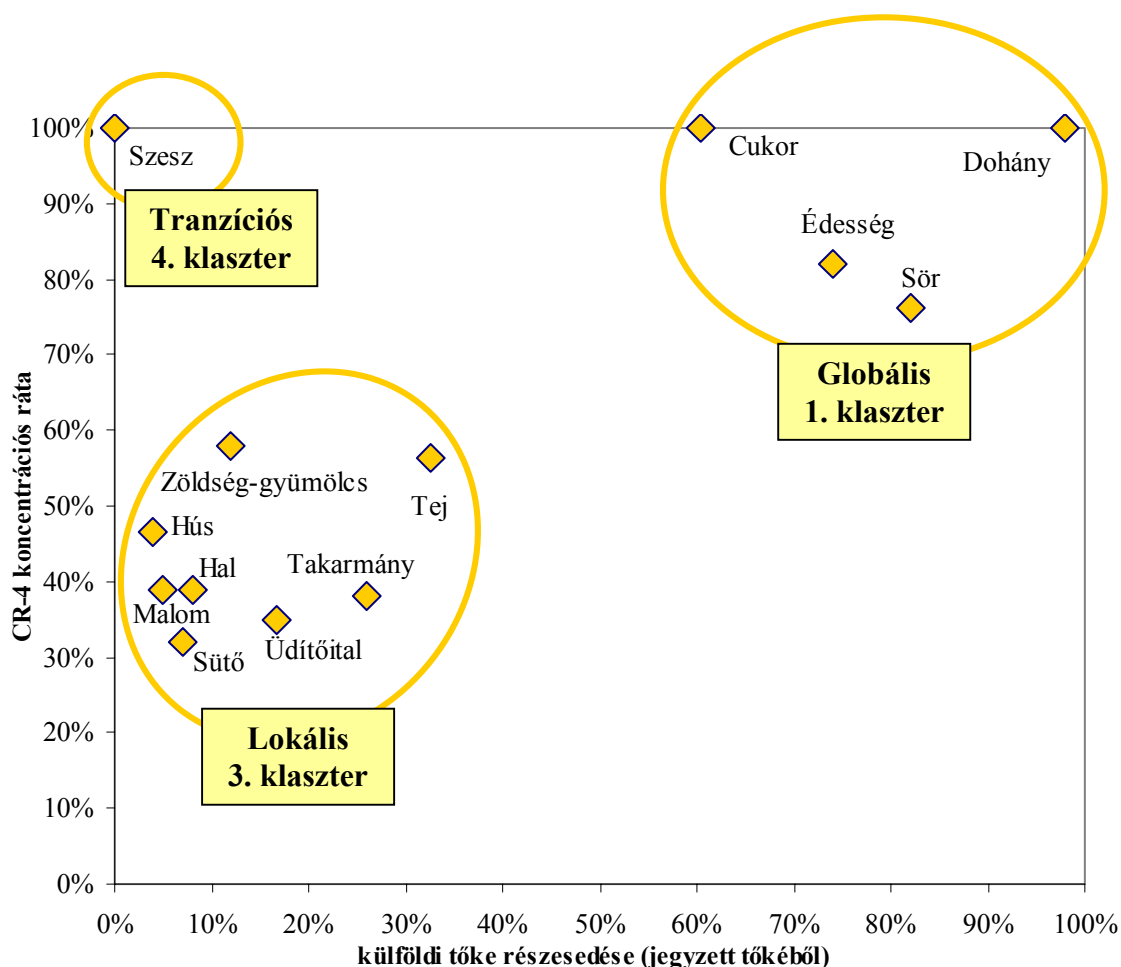


A vizsgálatba vont országok körében egyedül Litvániában hiányzik a közép [2.] klaszter. A mezőgazdasági termelők által a feldolgozásban megszerzett tulajdonosi részesedés megszerzését törvényi rendeletek is akadályozzák, így a hús-, hal és malomipar elmozdulása a növekvő külföldi befolyás felé csak nagyon lassan és legfeljebb hosszú távon várható. A minden országban fellelhető tranzíciós [4.] klasztert Litvániában a szeszipar képviseli. A szesziparban mindössze négy feldolgozó vállalat található, ezért a szakágazat  $CR_4$  koncentrációs rátája 100 százalék. A négy szeszipari cég 97,5 százaléka 1998-ban még állami tulajdonban volt, privatizációjukat 2000-re tűzték napirendre.

#### **10.3.5.3. Külföldi működő tőke Litvánia élelmiszeripari szakágazataiban**

Litvánia élelmiszeriparában a sörgyártás vonzotta a legtöbb külföldi tőkét, melyet a dohánygyártás, édességipar és cukoripar követ (53. ábra). Számos szakágazatban, így a hal-, malom-, és húsiparban a külföldi tőke jelenléte elenyésző.

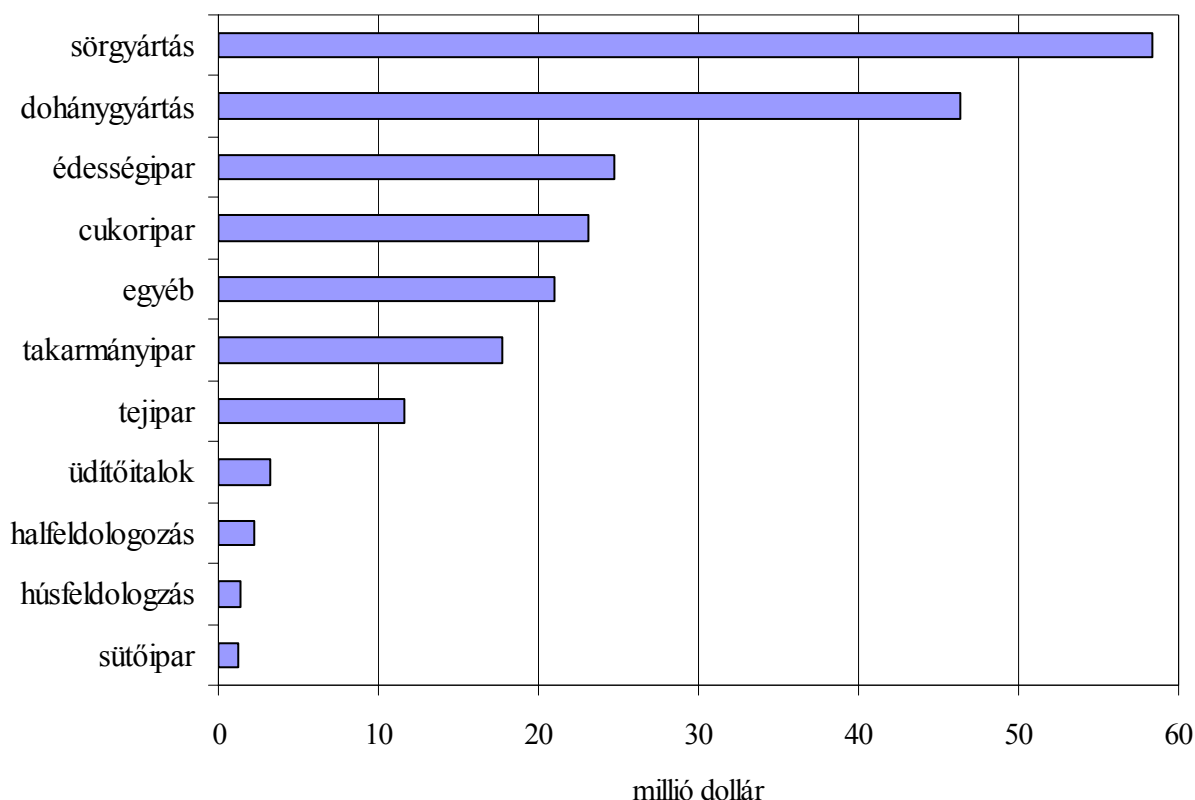
**52. ábra.** *A litván élelmiszeripar szakágazatainak három-klaszter szintű csoportosítása, 1998*



Ennek egyaránt oka a mezőgazdasági termelők törvény által előírt tulajdonhoz juttatása, és a szakágazatok gyenge gazdasági helyzete, és alacsony vonzereje. Az FDI állomány adatai teljesen összhangban vannak Litvánia FDI-koncentrációs térképének arculatával, kivételt csak a tejipar képez: a pénzügyi befektetők által realizált befektetéseknek csak kis része van jelen a 53. ábra adataiban. Az FDI-koncentrációs térképen ezen kívül a legnagyobb tejfeldolgozók felvásárlásai által halmozódó külföldi tulajdon is beszámításra került, amit a litván statisztikai adatok belföldi társasági tulajdonként tartanak nyilván.

A **takarmányiparban** az előző szakágazatokhoz képest számottevő külföldi tőkerész található, az egyetlen szakmai befektető MasterFoods Inc. mellett ez főleg pénzügyi befektetőknek tulajdonítható.

**53. ábra.** *A litván élelmiszeriparba 1999. júniusáig áramlott külföldi működő tőke szakágazati megoszlása. Forrás: Industry Statistics Unit, Statistics Lithuania.*



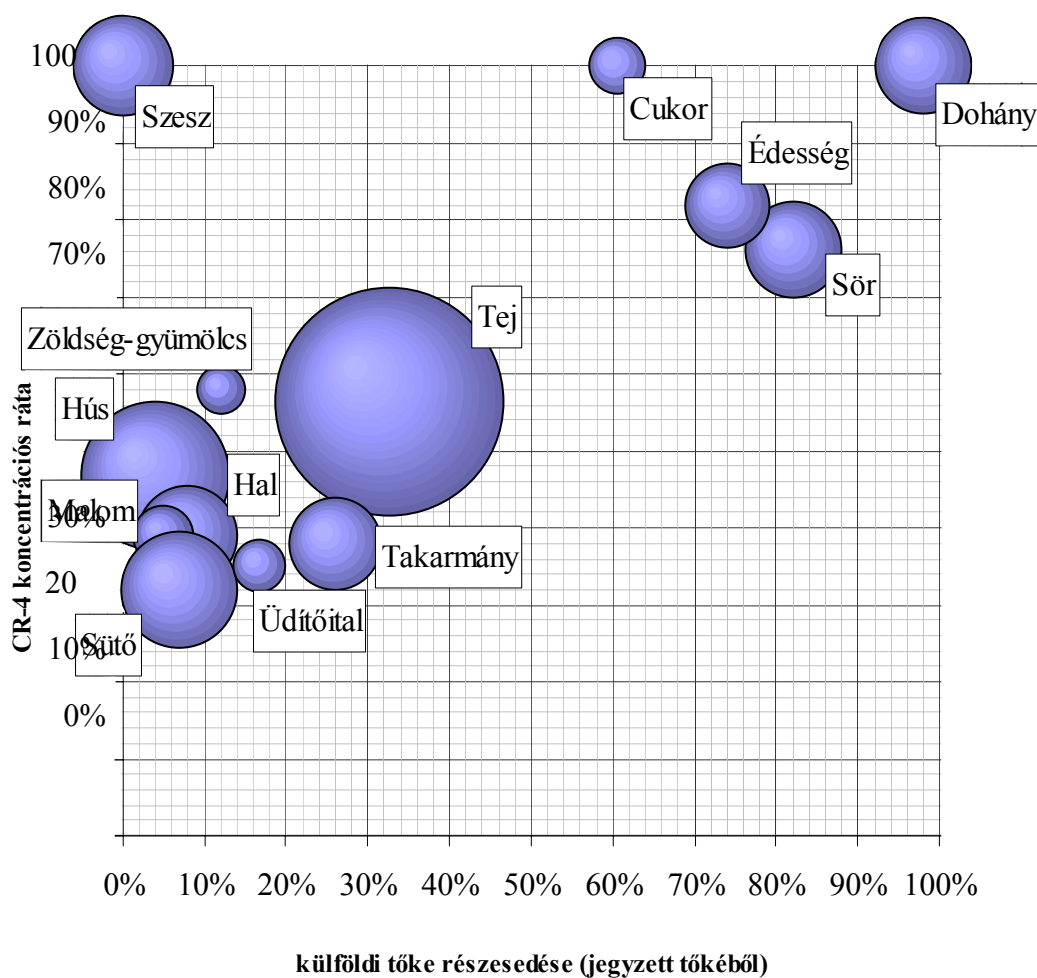
Külön kifejtést érdemel a litván élelmiszeripar zászlóshajójának tekintett **tejipar** helyzete (54. ábra). Annak ellenére, hogy a legnagyobb primer feldolgozó ágazatról van szó, a külföldiek 1998-ra tekintélyes befolyást szereztek benne.

A tejipar FDI-koncentrációs térképen elfoglalt helyzetére a következő tényezők adnak magyarázatot:

1. A tejipar az ország élelmiszeripari átlagához képest fejlettebb, export-orientált szakágazat, mely a hagyományos keleti piacok mellett egyre nagyobb sikerrel jelenik meg a fejlett ipari országok piacain is.
2. A privatizáció során a legsikeresebb cégek spontán privatizációval a legelső körben, még 1992 előtt átalakultak, privatizációjuk dolgozói-vállalatvezetői kivásárlással történt. A tejtermelők más primer szakágazatokhoz viszonyított alacsonyabb tulajdona elősegíti a külföldi befektetők részvényvásárlásait és térnyerését.

3. A nem megfelelő minőségben vagy elavult technológiával és termelési szerkezettel működő tejipari vállalatok tömegesen mennek csődbe. Belső piacukat a sikeres és gyorsan növekvő tejipari vállalatok veszik át, ezzel évről évre nő a szakágazat koncentrációja.

**54. ábra.** *A litván élelmiszeripar három vizsgálati dimenziós FDI-koncentrációs térképe (buboréknagyság = szakágazatok iparágon belüli aránya), 1998*

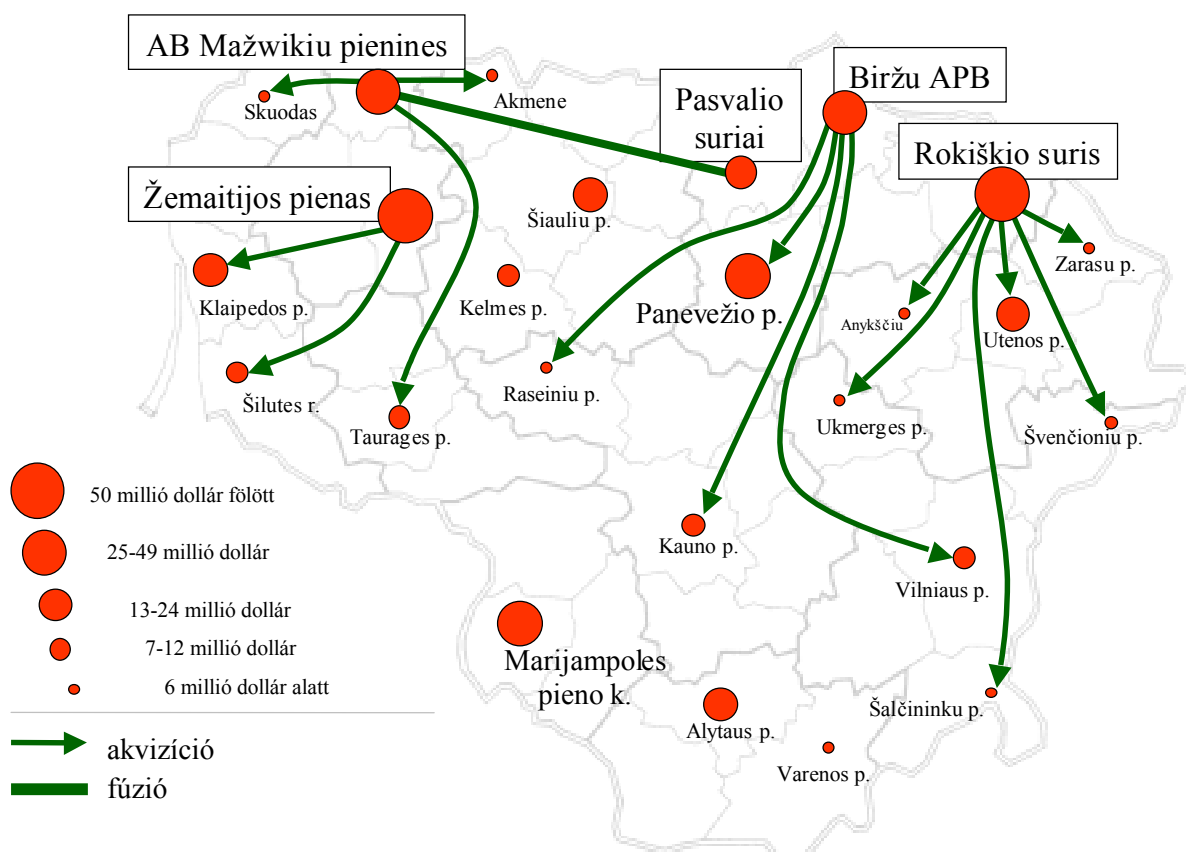


A vezető litván tejfeldolgozók 1998-ban Közép- és Kelet-Európa tejiparainak viszonylatában elképesztő 5-13 százalékos árbevétel-arányos nyereséget produkáltak. Érdekes, hogy a szakágazatban rejlő lehetőségre nem a szakmai, hanem a pénzügyi befektetők figyeltek fel. A litván tejipari piacvezetők tulajdonosai között olyan patinás pénzintézetek találhatók, mint az EBRD, a Namura vagy a Bankers Trust Company.



A szakágazatban folyamatosan nő a koncentráció és a külföldi befolyás, mivel a külföldi tulajdonba került tejipari vállalatok gyorsan terjeszkednek. Sorra vásárolják fel a környező versenytársakat és szerzik meg a tönkrementek piaci részesedését. Ezzel párhuzamosan egyre modernizálják tevékenységüket és növelik versenyképességüket. A 55. ábra a litván tejipar koncentrációs folyamatát ábrázolja.

**55. ábra.** *A tejipar koncentrációs folyamata Litvániában 1995-1999 között*



A litván és magyar tejipar piac-szerkezeti változásai szembeszökően azonosak. A 123. oldalon lévő 25. ábrát, valamint a fenti, 55. ábrát összehasonlítva az alábbi megállapítások tehetők:

1. Mind Magyarországon mind pedig Litvániában a tejipar elsősorban vállalatfelvásárlások útján koncentrálódik.
2. Az akvizíciók döntő részét külföldi tulajdonban lévő vállalatok hajtják végre (Magyarországon a hat nagy cégből ötben, Litvániában a négy nagyból háromban van jelen a külföldi tőke).

3. A piaci stratégia szempontjából irrelevánsnak tűnik a külföldi tőke típusa, hiszen Magyarországon a szakmai befektetők, Litvániában a pénzügyi befektetők tulajdonában lévő vállalatok is ugyanazt az offenzív piaci stratégiát folytatják.

A piaci koncentráció a következő években tovább erősödik. Litvániában a nyers tej nagy része az elaprózódott farmszerkezet miatt csupán másodosztályú. A terjeszkedő tejipari vállalatok lefoglalják az első osztályú alapanyagot, míg az egyébként is bel- és külpiaci gondokkal küszködő, a mezőgazdasági termelők tulajdonában lévő feldolgozók kénytelenek a gyengébb minőséget átvenni. A minőségi és technikai rés egyre nő a vállalatok két csoportja között; a folyamatban tovább gyengülnek a gyengék és rovasukra erősödnek a piacvezetők. Paradox módon tehát a koncentrációt ellensúlyozni hivatott mezőgazdasági termelői tulajdon vált a koncentráció motorjává.

#### **10.4. Az élelmiszeripari szakágazatok horizontálisan komparatív FDI-koncentrációs térképei**

Az előző 10.3 alfejezet klaszter-analízisei során az élelmiszeripari szakágazatok a KKE országokban négy markánsan elkülönülő, a vizsgált országokban egymásnak megfeleltethető klaszterben csoportosulnak. Az elemzés azt is megállapítja, hogy a klaszterek tagjai a két vizsgálati dimenzió – szakágazati koncentráció, és külföldi tőke aránya – sok más aspektusban is hasonló tulajdonságokkal rendelkeznek. Az egyik fő szabályszerűség a primer szakágazatok lokális [3.] és közép [2.] klaszterekbe tömörülése, valamint a szekunder feldolgozó szakágazatok globális [1.] és közép [2.] klaszterekbe helyezkedése. Bár az FDI koncentrációs térképeken a szakágazatok eloszlása minden országban ugyanazt a trendet követi, a feldolgozás fokának aspektusában meglepő kivételek akadnak. A következő összehasonlítás azt bizonyítja, hogy a szakágazatok pozícióját elsősorban a koncentráció előző időszakbeli szintje, a privatizáció, az általános gazdaságpolitika, az ország piacának és a szakágazatainak mérete befolyásolja, az okok fontossági sorrendjében csak ezután következik a szakágazatok feldolgozási foka.

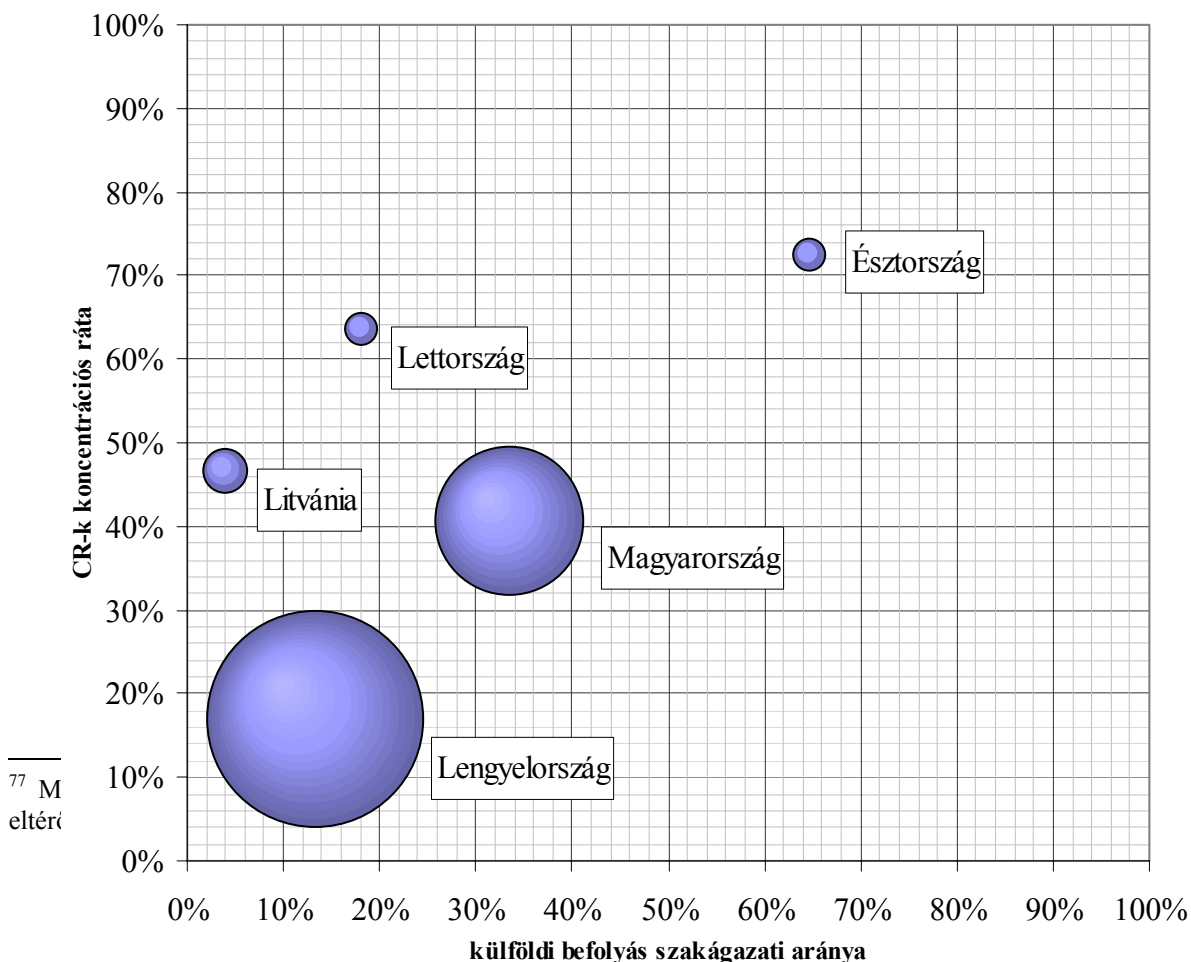
*A soron következő komparatív esettanulmányok mindegyike az öt ország ugyanazon szakágazatának horizontális összehasonlítása ugyanazon FDI-koncentrációs térkép keretében. Az elemzésbe a különbségeket jól illusztráló, legérdekesebb szakágazatok példái kerültek. Az ábrákon az egyes országokat jelző buborékkörök területei a szakágazatok dollárban kifejezett kibocsátása szerint aránylanak egymáshoz.*

### 10.4.1. Húsfeldolgozás és tejipar

A két primer feldolgozó szakágazat háttérét az előző alfejezet minden ország esetében részletesen taglalta. A húsfeldolgozás Lengyelországban és Magyarországon a legnagyobb szakágazatok, a balti országok húsiparának aránytalanul kis körei nem csak országaik méretéből, hanem húsiparuk relatíve kisebb és tejiparuk nagyobb fontosságából származik.<sup>77</sup> Ismeretes, hogy Lengyelország hatalmas és rendkívül elaprózott termelői szerkezetű húsiparába mindössze néhány külföldi befektetés érkezett.

Magyarországon a nagy piaci befolyással rendelkező húsipari vállalatok közül több is rendelkezik külföldi tőkével (Pick, Pini, Délhús, Sága Foods), ez mozgatta a magyar húsipart a közép [2.] klaszterba. Észtország húsiparán a számos tönkrement nagyvállalat mellett a legmodernebb és legéletképesebb (Rakvere) domináns vállalattá fejlődött, melyben a külföldi befektetők részvétele egy csapásra a globális [1.] klaszter közelébe vitte a szakágazatot.

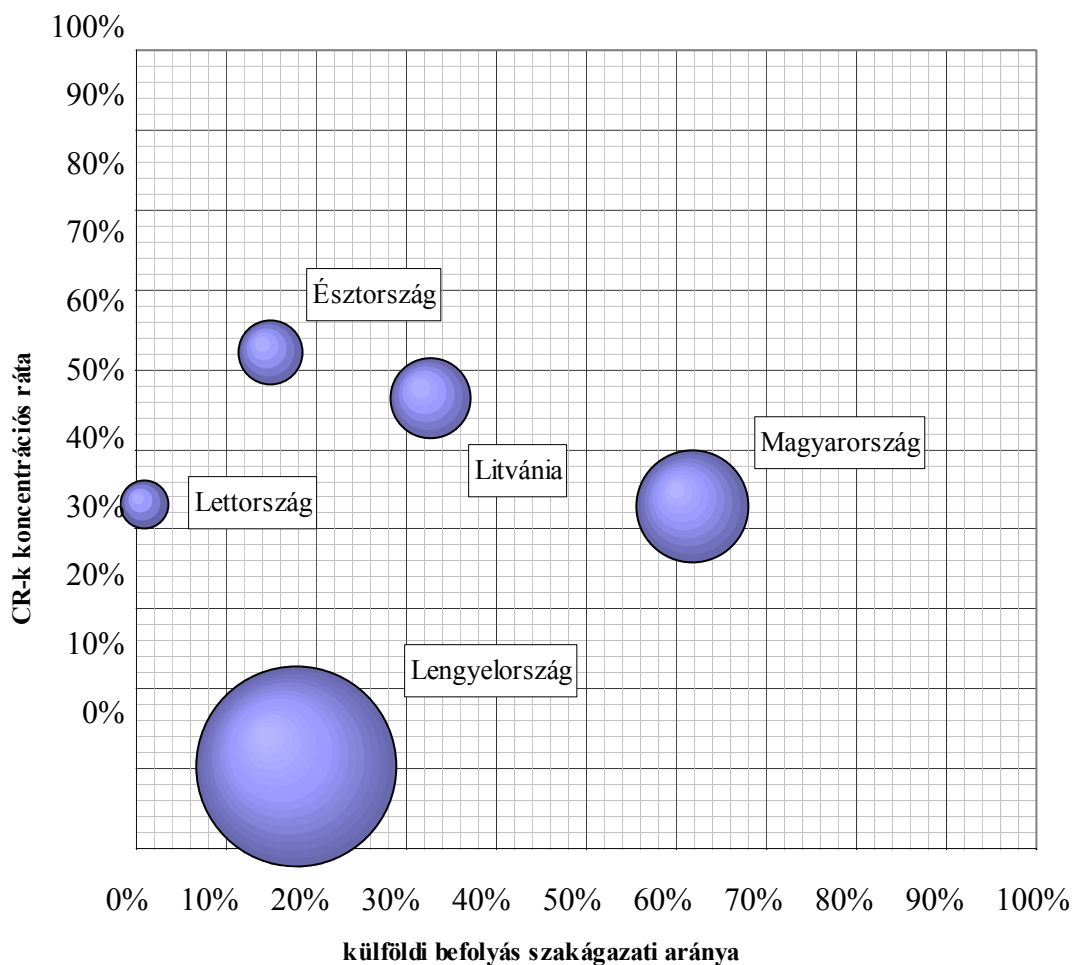
**56. ábra.** *A húsipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok húsipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*



Lettország húsiparának helyzetét szintén a piacvezető vállalat külföldi tulajdona határozza meg, míg Litvánia húsfeldolgozói iránt gyakorlatilag nem volt érdeklődő befektető.

A tejipar szakágazatainak szóródása még több tanulsággal szolgál. Az első észrevétel a húsipari nagy különbség után a balti államok tejiparainak Magyarország és Lengyelország tejfeldolgozásához viszonyított kimagasló mérete. Ez természetesen a balti tejfeldolgozás kiemelt fontosságának tudható be. Másodszor, a tejipar olyan szakágazat, melynek termékei két jelentősen különböző csoportot alkotnak: (1) a hagyományos termékeket és (2) a magasan feldolgozott termékek csoportját.

**57. ábra.** *A tejipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok tejipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*



Lengyelország esetében említésre került, hogy a külföldi befektetők szinte kivétel nélkül a magas hozzáadott értékű tejtermékek előállításában érdekeltek, a nagy tömeget mozgató és kis nyereségrést adó, a szakágazat termelésének zömét alkotó tejtermékek termelésétől távolmaradtak. A szakágazat így a jelentékeny befektetések ellenére végeredményben a lokális [3.] klaszter-típusban maradt.

Lettország tejiparába egyáltalán nem érkeztek befektetők, Észtországban a külföldi befektetők elkerülték a legnagyobb feldolgozókat és a megvásárolt közepes vállalatoknál szintén elsősorban a magasan feldolgozott termékekre helyezik a hangsúlyt. Litvániában a szakágazatba érkező pénzügyi befektetők a legnagyobb vállalatokban szereztek 25-50 százalékos érdekeltségeket, melyek diverzifikált de jó exportpozíciókkal bíró termékeket állítanak elő. Az öt ország tejipari szakágazatai közül a legnagyobb befolyást a külföldiek a magyar tejiparban szereztek, ahol kivételesen a hagyományos termékek előállításába is aktívan bekapcsolódtak.

#### **10.4.2. Malom- és sütőipar**

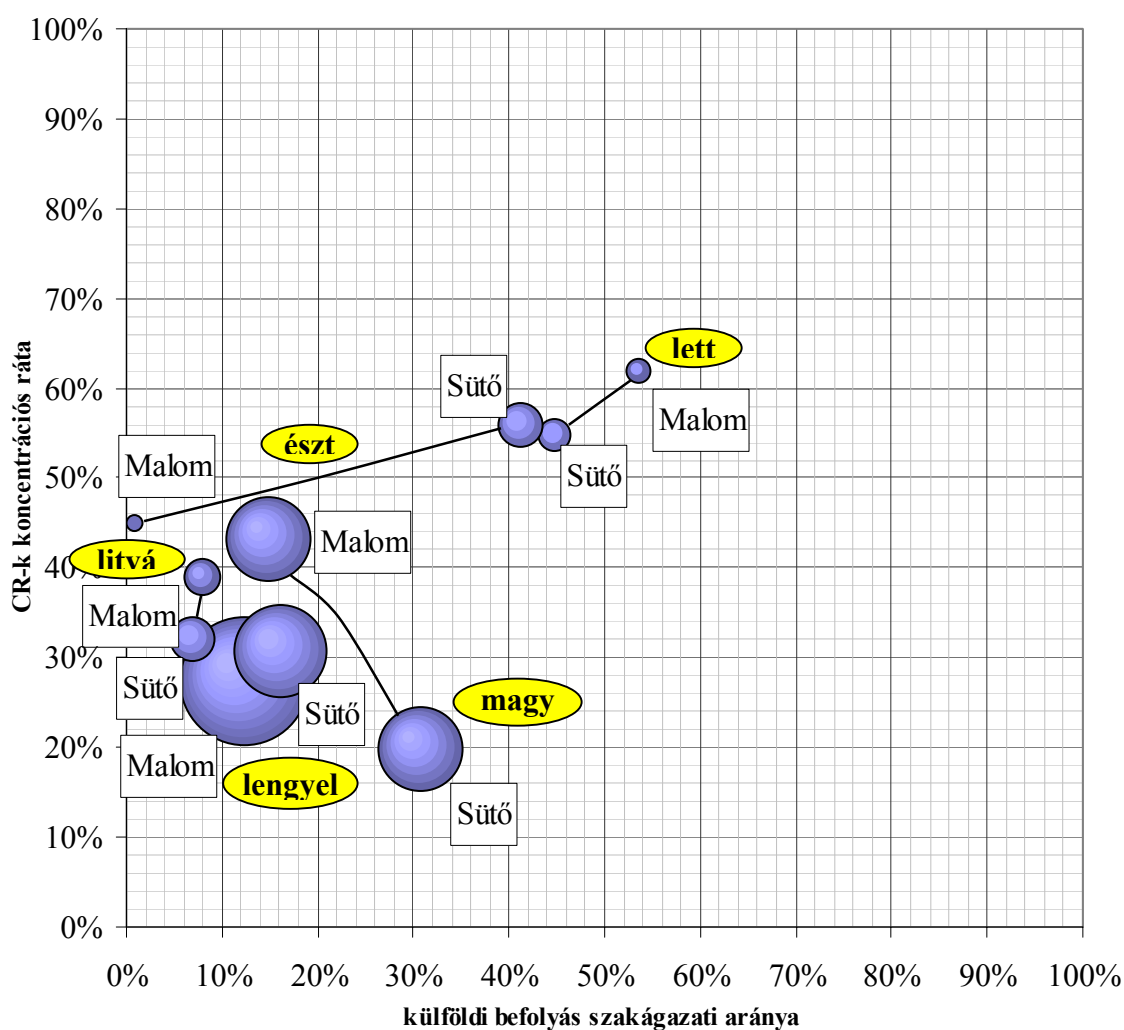
A malom és sütőipar együttes vizsgálata érdekes következtetések megtételére ad alkalmat.

1. A balti országok mindegyikében megmaradt a sütőipar kivételesen erős koncentrációja. Bár Közép- és Kelet-Európában a sütőipar iránt általában közömbösebb a külföldi befektetők, a Baltikumban két ország sütőipara is figyelemreméltó külső investíciót vonzott. Észtország és Lettország sütőiparaiban a legnagyobb vállalatok megvásárlásával skandináv szakmai befektetők szereztek értékes piaci pozíciókat.
2. Három országban is megfigyelhető egy azonos jelenség: a gabonavertikum két vizsgált szakágazata egymás vonzáskörében helyezkedik el. Lengyelországban és Litvániában ez a malom- és sütőiparba irányuló minimális befektetéseknek tulajdonítható. Lettország esete azonban figyelemreméltó precedens, a külföldi befektetők keresztvásárlások útján a vertikum egészének ellenőrzésére törekszenek, következésképp a két szakágazat egyaránt a közép [2.] klaszter térségében foglal helyet.
3. A szakágazat-párok egymástól távol eső tagjai Észtországban és Magyarországon speciális körülményekkel indokolható. Észtországban az egyébként is fejletlen és szerény méretű malomipart a liberális gazdaságpolitika végképp kiűtötte a versenyből, a sütőipari vállalatok alapanyagukat importból fedezik. Magyarországon a két szakágazat közötti távolság piacszerkezeti eredetű, a sütőipar hagyományosan a magyar élelmiszer-feldolgozás legfregmentáltabb szakágazata, míg a malomipar nagyobb vállalatokat foglal

ugyan magába, de fő terméke, a liszt 1990-es évekbeli értékesítési gondjai miatt önmagában nem vonzó célpont.

4. Érdekesség, hogy méretében a sütőipar a balti országokban felülmúlja a malomipart, míg mind Lengyelországban mind pedig Magyarországon a malomipar a sütőiparnál nagyobb kibocsátással rendelkezik. Ez részben a gabonatermelés relatíve jó adottságaival, részben a malomipari vállalatok számottevő takarmányipari tevékenységével, részben pedig a sütőipartól külön nyilvántartott tevékenységek (Lengyelországban a kekszgyártás, Magyarországon pedig a tésztagyártás) kibocsátásával magyarázható.

**58. ábra.** *A malom- és sütőipar három vizsgálati dimenziós komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok malom- és sütőipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*



A gabonavertikum két szakágazatának jövőjével kapcsolatban valószínű, hogy a nagyobb fogadó országok sütőiparában a tejiparhoz hasonlóan a termékek feldolgozottsági szint szerinti két csoportja eltérően vonzza majd a további külföldi befektetéseket. Magyarországon és Lengyelországban a külföldiek a magasan feldolgozott termékkör (ízesített, fagyasztott péksütemények, kekszek) előállításában törekszenek aktív jelenlétre, befolyásuk ennek megfelelően csak lassan növekszik.

A balti országokban azonban, hasonló módon a magyar tejiparhoz, a szakágazat egész termékskáláját lefedik a külföldi tulajdonú vállalatok. Érdemes megjegyezni, hogy a kétféle stratégia meglétének legfontosabb oka a sütőipari szakágazatok már kezdetben is jelentősen eltérő szintű koncentrációja.

#### **10.4.3. Cukoripar**

A cukoripar a világon mindenütt a politika által leginkább befolyásolt élelmiszeripari szakágazat. Ezért a közép- és kelet-európai országok a cukoriparainak FDI-koncentrációs térképen látható rendkívül szórt elhelyezkedése hitelesíti azt az állítást, hogy külföldiek szakágazati választását vezérlő piaci és globális trendek mellett a pozíciók kialakulásában nagy szerepet játszik a fogadó ország politikai beállítottsága.

Általánosan érvényesülő szabályszerűség, hogy a külföldi befektetők a védett belső piacok miatt különösen is érdeklődnek minden ország cukoripara iránt. Közép- és Kelet-Európában a külföldieknek e motivációját az EU tagságra aspiráló országok jövőendő cukorkvótáinak megszerzése még inkább erősíti. A külföldiek részéről tehát adott egy magas fokú befektetési hajlandóság, a szakágazatban kialakuló külföldi befolyás egyedül a fogadó országok politikájának függvénye.

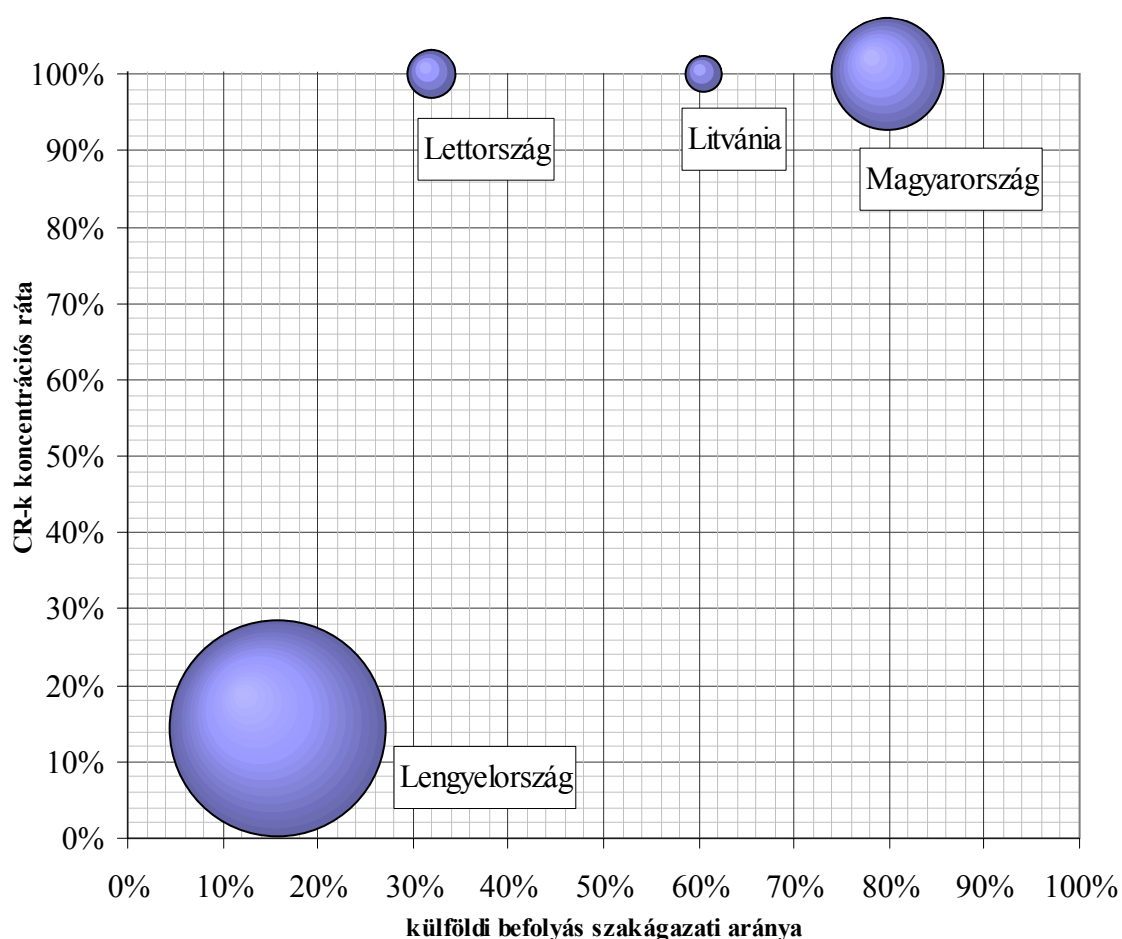
A primer feldolgozó szakágazatok privatizációját a mezőgazdasági termelők tulajdonszerzését preferálандó, sok országban speciális rendelkezésekkel szabályozták. Ezen szakágazatok iránt általában a külső befektetői érdeklődés is mérsékelt volt, így a tulajdoni szerkezet kialakulása felől nem maradt kétség. A cukoripar a különleges piaci mechanizmusok és a külföldi tőke intenzív érdeklődése okán viszont egyedülálló primer feldolgozó szakágazat. A külföldiekkel szembeni tartózkodást a sok országban a mezőgazdasági alapanyag-termelők lobbija indukálja.

Közép és Kelet-Európa cukoriparának további jellemzője a gazdaságtalan vállalatméret. A KKE cukorgyárak kapacitása a nyugat-európainak átlagban csupán egynegyede-egyötöde (Walkenhorst 1999). A méretgazdaságosság elérése érdekében a KKE

országok mindegyikében egy ún. cukoripari racionalizáció zajlik, vagy vette kezdetét.<sup>78</sup> Ez az átlagos vállalatméret növelését, a modern gyárak fejlesztését, az elavultak megszüntetését jelenti. A társadalmi feszültségeket gerjesztő és ezért kényes folyamat ütemét a mindenkori nemzeti politika irányvonal határozza meg.

A 59. ábrán látható négy ország cukoripara az FDI-koncentrációs térkép egymástól merőben eltérő szélein helyezkedik el.<sup>79</sup>

**59. ábra.** *A cukoripar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok cukoripari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*



<sup>78</sup> Példaértékű a kelet-német cukoripar sorsa, ahol a cukoripari racionalizáció néhány év alatt teljesen befejeződött. Rögtön az egyesítést követően nyugat-német és dán befektetők vették meg a szakágazat mind a 43 gyárát, melyekből 34-et bezártak, négyet modernizáltak, hármat kibővítettek és két teljesen új gyár is épült. Mindeközben a kelet-német cukorgyártás kibocsátása változatlan maradt, a gyárak teljesítménymutatói sokszorosára ugrottak (Walkenhorst 1999, p. 154.)

<sup>79</sup> A vizsgált országok közül hiányzik Észtország, ahol korábban, az átmenet előtt sem volt cukor-feldolgozó kapacitás.



*Magyarország* cukoriparában is következetesen alkalmazta a kereskedelmi típusú privatizációt. A 12 cukorgyárból először hét került három külföldi befektető csoport tulajdonába (Eridania Beghin Say, Agrana, Tate & Lyle), a többi öt gyár a hazai mezőgazdasági termelők birtokában egy vállalatcsoportot alkotott (Magyar Cukor Rt.). A cukoripari racionalizáció a külföldi befektetők által élesztett intenzív verseny következtében gyorsan megindult. Több gyárat bezártak, az öt hazai tulajdonú gyár is hamarosan a külföldiek kezébe került. Mivel Magyarországon összesen három érdekcsoport létezik, a  $CR_4$  koncentrációs ráta már évek óta 100 százalék (#HIV! 8. melléklet). A liberális hozzáállás miatt a magyar cukoripar a globális [1.] klaszterbe került.

*Litvánia* sokáig a hazai cukorrépa termelők tulajdonszerzését erőltette, 1998-ban azonban látva a cukoripar gyártástechnológiai, értékesítési gondjait, nem ellenezte tovább a külföldi tulajdonszerzést. A négy cukorgyárból hármat vásárolt meg a hazai tulajdonosoktól a dán Danisco, ennek fejében azonban a befektetőknek a litván kormány felé a mezőgazdasági alapanyag felvásárlásáról szóló kötelezettséget kellett tennie. A negyedik gyár hazai tulajdonosok kezében maradt, sorsa erősen kétséges, csak állami közbeavatkozással lehet megmenteni a felszámolástól. A három cukorgyárból a Danisco kettő bezárását és egy felfejlesztését tervezi, így könnyen előfordulhat, hogy a cukoripari racionalizálás jegyében a litván cukorgyártás hamarosan monopóliummá válik. Méretgazdaságossági szempontokból egyetlen gyár képes ellátni a litván felvevő piacot.

*Lettországban* a litvánnal éppen ellentétes folyamat zajlott. A privatizáció korai szakaszában egy angol és egy orosz befektető is részesedést szerzett a három cukorgyár közül kettőben. Arányuk a tulajdonosi szerkezetben kisebbségi maradt. A lett kormány ezután a cukorrépa-termelők lobbijának nyomására befagyasztotta a külföldiek tulajdonszerzési lehetőségeit, a privatizáció második részében így csak a cukorrépa-termelők illetve hazai magánszemélyek vehettek részt. A három gyár Lettország számára is soknak bizonyult, közülük egy máris a felszámolás közelébe került. Litvániához hasonlóan Lettország cukorpiacát is képes lenne egy gyár ellátni.

*Lengyelországban* az átmenet előtt 15 cukoripari vállalat működött; ezek több tucat üzemét a decentralizált vállalati átalakulás keretében önállósították. A verseny megtizedelte a vállalatokat; számuk 1991 és 1996 között 85-ről 76-ra csökkent (Rijnsburger & Schroeten 1996). A lengyel cukorpiac dekoncentrált szerkezetű maradt, a vezető vállalat 1996-ban is csupán a piac 4,2 százalékát tudhatta magáénak. A piaci megosztottság a vállalatok kis méretében testesült meg; miközben egy átlagos lengyel cukorgyár feldolgozott mennyisége 20.000 tonna/év az EU átlagos cukorgyárai 100.000 tonna/év nagyságúak (Chechelski 1998).

A privatizáció vontatottan haladt, az átalakított vállalatok zöme az állam egyszemélyes tulajdonában maradt. A kormány a cukorrépa-termelők nyomására négy mesterséges holdingot hozott létre, a cukorgyárak zömét adminisztratív módon osztották szét ezek hatáskörébe. A holdingok elnevezésükkel ellentétben nem vagyongazdálkodók, hanem olyan adminisztratív szerveződések, melyek tagjaik versenyképességét egységes piaci stratégia és közös disztribúciós tevékenység kidolgozásával hivatottak javítani. A holdingok valójában a termelők értékesítési biztonságát emelik, így jelenlétük a gazdaságtalan vállalatméret fennmaradásának forrása. Ezt a tényt fokozza a holdingok megalakulását követően a kvótarendszer bevezetése és a kvóták elosztása; a négy holding a cukorkvóták mintegy három-negyedét szerezte meg.

A valóban privatizált és befektetőknek értékesített vállalatok közül 11 került külföldi tulajdonba, ezek közül négy a Pfeiffer und Langen, négy a British Sugar, kettő a Sudzucker, egy pedig a Tate and Lyle birtokában van. A külföldiek összesen a cukorkvóták 16,23 százalékával rendelkeznek. A legnagyobb hazai befektető a Rolimpex, amely két gyárat teljesen megvásárolt, hármat pedig jelenleg bérel.

Lengyelországban a cukoripari racionalizáció az elmúlt években szinte alig bontakozott ki. A mezőgazdasági lobbierőteljes ellenállása miatt a szakágazat csak nagyon lassan koncentrálódik. A gazdaságpolitika egyelőre vonakodónak bizonyult a külföldiek korlátlan tulajdonszerzését és a cukoripari racionalizációt szabadjára engedni. Ez magyarázza a lengyel cukoripar a 42. ábrán látható lokális [3.] klaszterbeli pozícióját (181. oldal). Szakértői számítások szerint a jelenleg üzemelő 76 gyár helyett 12 modern létesítmény képes lenne ellátni az egész lengyel piacot (Walkenhorst 1999).

A cukoriparban fokozottan érvényes az a megállapítás, miszerint a külföldi befektetők szűk időintervallum alatt egy egész szakágazat technológiai modernizációját, a termelékenység és hatékonyság nagyfokú javítását képesek végrehajtani. A külföldiek pusztán üzleti szempontokat mérlegelve alakítják ki az optimális üzemméretet, azaz a cukoripar tervgazdaságban szokásos küldetésekről lehántják a politikai és vidékfejlesztési funkciókat, hogy teljesen a vállalatok üzleti, jövedelmezőségi szempontjai érvényesülhessenek.

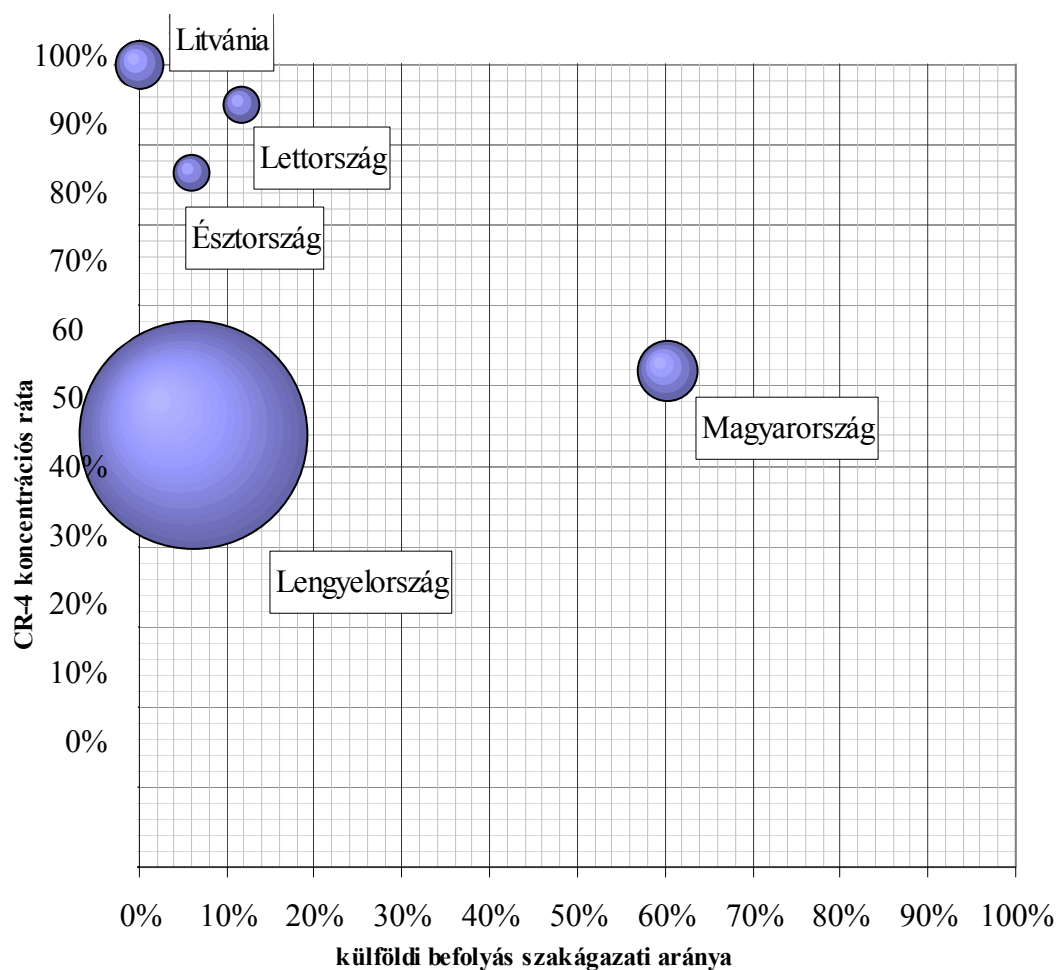
#### **10.4.4. Szeszipar**

A szeszipar stratégiai fontosságát bizonyítja az a tény, hogy privatizációja több közép- és kelet-európai országban az élelmiszeripari szakágazatok között legutoljára maradt. A

megkülönböztetett bánásmód oka a szakágazat nagy hozzáadott értéket előállító magas jövedelemtermelő képessége. A szeszipar termeléséhez más szakágazatok által már nem hasznosítható, alacsony minőségű vagy teljesen értéktelen alapanyag felhasználása is elegendő, a végtermék pedig nagy értékű jövedéki termék. Nem véletlen, hogy a cukor mellett a szeszipar privatizációját hatják át leginkább a politikai megfontolások.

Az öt vizsgált országból Észtországban, Litvániában és Lengyelországban a szeszipar egészen 1999-ig állami tulajdonban maradt. Lettországból ugyan sor került privatizációjára, de külföldiek részvételét nem tették lehetővé. Mivel a szeszipar csak néhány vállalatot foglal magába, a koncentráció foka magas, következésképp a szakágazat mind a négy országban azonos módon a tranzíciós [4.] klaszterben maradt. Egyedül Magyarországon zajlott privatizációja a többi szakágazattal párhuzamosan, a külföldiek élénk érdeklődése mellett (8.3.4.7. pont, 134. oldal).

**60. ábra.** *A szeszipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok szeszipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*

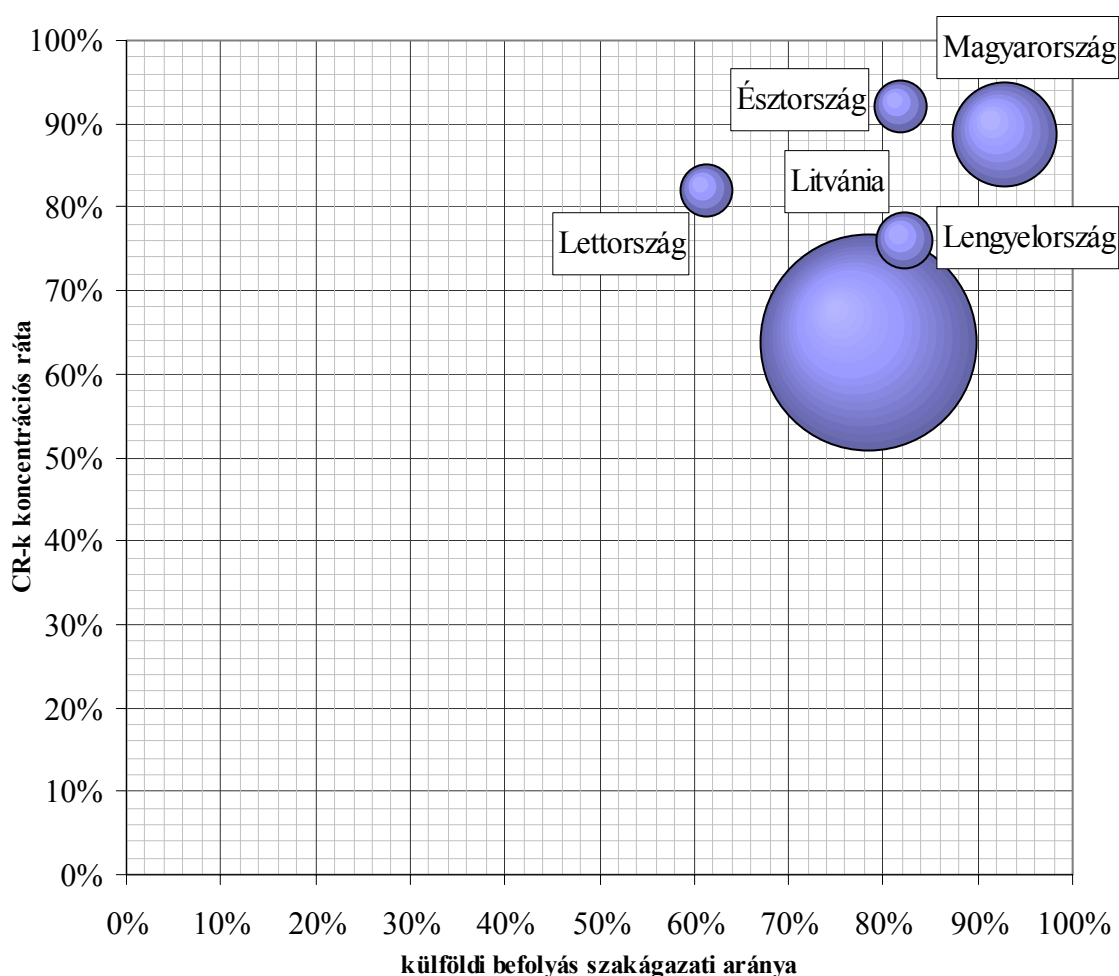


A Lengyelországban, Észtországban és Litvániában 2000-re kitűzött szeszipari privatizációban – amennyiben vállalatvásárlásaiknak adminisztratív korlátja nem lesz – a külföldi befektetők aktív részvétele várható.

#### 10.4.5. Sörgyártás

A söripar pozíciója az FDI-koncentrációs térképen az öt országban homogén képet mutat (61. ábra). A söripart valamennyi országban az elsők között privatizálták, a külföldi befektetőket az ígéretes piaci perspektívák vonzották. Valamennyi KKE ország piacán a sörfogyasztás intenzív növekedésével számoltak.

**61. ábra.** *A söripar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok söripari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*



A piac szerkezete már a vállalati átalakulások idején oligopol jellegű volt, a legnagyobb vállalatok megvásárlásával a külföldi befektetők konszolidálták a helybeli nagy sörgyártók piaci befolyását. Jelenleg mind az öt ország piacain 4-8 külföldi befektető leányvállalatai versenyeznek egymással, ez teljesen kiegyensúlyozottá teszi a piacszerkezetet.

Mindhárom balti országban a svéd-finn Baltic Beverages Holding a piacvezető. Rajta kívül Észtországban a finn Olvi és a dán Habro, Litvániában az Olvi és a dán Bryggerien valamint a Carlsberg a legnagyobb piaci szereplők. Lengyelország piacvezetője a Heineken tulajdonában van, a többi külföldi befektető is ismert nagyvállalat: Carlsberg, South African Breweries, Weissheimer Malz, AHK GmbH (PAIZ 1999). A magyar söripar nagyvállalatai szintén kivétel nélkül külföldi tulajdonban vannak (8.3.4.2. pont, 119. oldal).

A söriparból származó jövedéki adó a költségvetés számára értékes bevételt jelent. A jövedéki adók egymáshoz viszonyított szintjével alakítható egy adott ország alkohol-sörfogyasztásának aránya, mely politikai eszközt a balti országokban aktívan alkalmaznak.

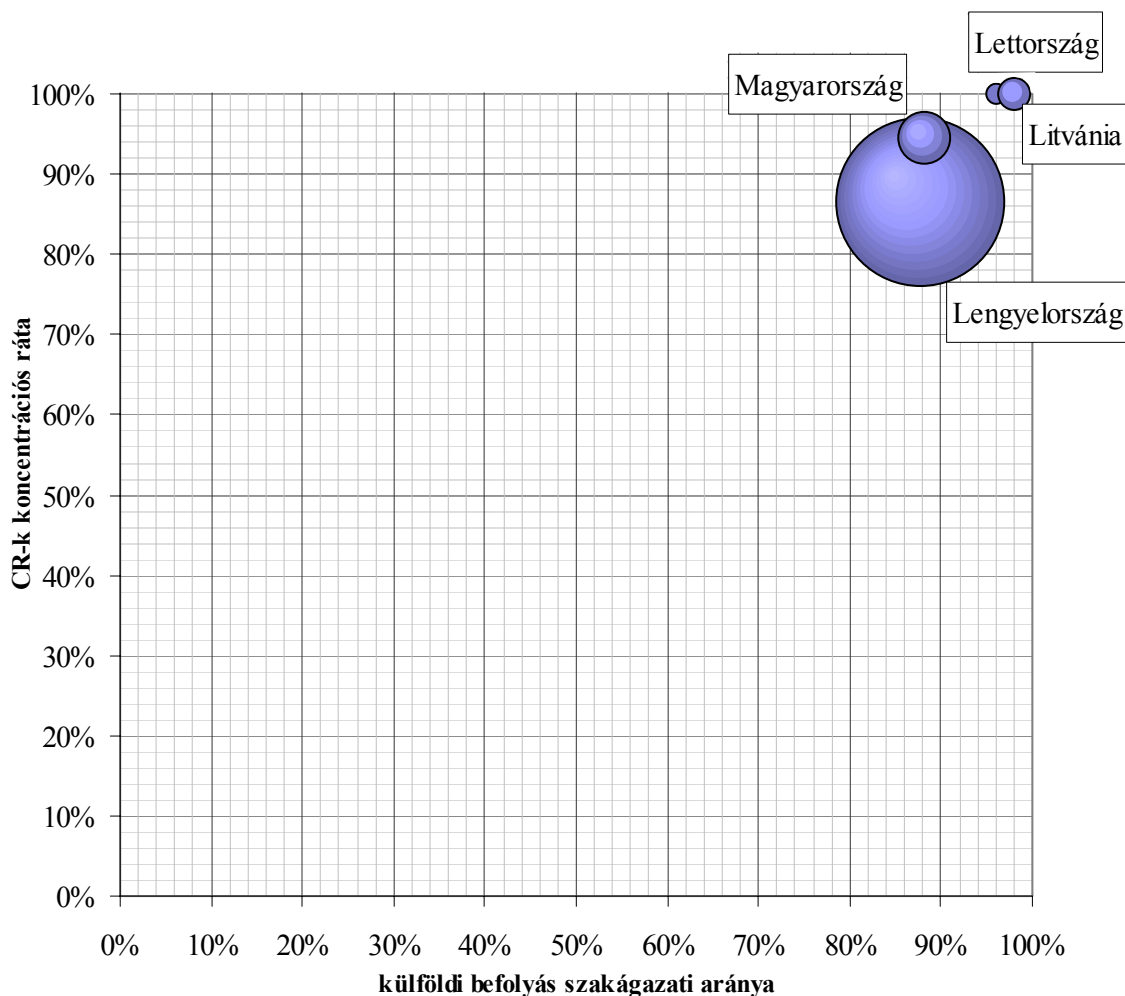
#### **10.4.6. Dohányipar**

A dohányipar helyzete a sörgyártáshoz hasonló (62. ábra). A külföldi befektetők általában előnyben részesítik ezt a világméreteken is koncentrálódó iparágat. A balti országok dohányipari monopóliumait már a privatizáció kezdetén felvásárolták a külföldi befektetők: az Eesti Tubakát a Svenska Tobak AB, a Rīgas tabakas fabrikát a dán House of Prince, a litván dohányipari vállalatot a Philip Morris vette meg (12. melléklet).

Az észt dohánygyár története a külföldi befektetések kudarc iskolapéldájává híresült. A nagy befektetési tervekkel érkező svéd tulajdonos 67 százalékot vásárolt a vállalatban. Az észt kormány azonban 1995-ben a WTO nyomására kénytelen volt a helyben termelt és importált dohányáru jövedéki adóját equalizálni. Ezzel a Svenska Tabak számára az észt termelés jövedelmezősége annyira lecsökkent, hogy a termelést gazdaságosabb volt áthelyezni Svédországba és a készterméket Észtországba exportálni. Az észt dohánygyártás így teljesen megszűnt, az FDI szerepét átvették a kereskedelmi kapcsolatok.

Lengyelországban és Magyarországon többnyire ugyanazok a nagybefektetők jelentek meg a dohányiparban. A lengyel piacot a német Reemtsma uralja, mely egyben az élelmiszer és dohányiparág legnagyobb vállalata Lengyelországban. Mellette a Philip Morris, a Seita, a British American Tobacco és az R.J. Reynolds a legnagyobb dohányipari befektetők (11. melléklet).

**62. ábra.** *A dohányipar három vizsgálati dimenziós horizontális komparatív FDI-koncentrációs térképe. A buborékok az országok dohányipari kibocsátásának dollárban kifejezett értékeivel arányosak.*



Lengyelország piaca a külföldi befektetők számára ideális helyszín, a profitráta a 189 százalékos jövedéki adó ellenére is közel hat százalékos, a fogyasztás stabil (PAIZ 1999). Az iparág 20 vállalata többnyire hazai alapanyagot használ a termeléshez.

## 10.5. A kutatások további iránya

Az FDI-koncentrációs térképek földrajzi kiterjesztése a közép- és kelet-európai országok élelmiszeriparának megismerésére és összehasonlítására használható hathatós elemzési módszer.

A vizsgálatba az értekezésben bevont országok körét érdemes későbbi kutatásokban kiterjeszteni a régió egyéb országaira, elsősorban azokra, amelyek élelmiszeriparában a külföldi tőke valamilyen fokon már jelen van.

Az FDI-koncentrációs térképek alkalmazásával tesztelhetők *az értekezés öt ország esetében bizonyítást nyert állításai:*

- *a külföldi befektetők a koncentrált élelmiszeripari szakágazatokat és a megszerezhető piaci befolyást részesítik előnyben,*
- *az élelmiszeripari szakágazatok a külföldi működő tőke befolyás és a piaci koncentráció dimenzióiban négy világosan elkülönülő klasztert alkotnak,*
- *a privatizáció jellege az FDI-koncentrációs térképek arculatát közvetlenül is befolyásoló tényező,*
- *a külföldi befektetők döntéseit az élelmiszeripari szakágazatok egyéb jellemző tulajdonságai is befolyásolják.*

A KKE régióból tanulságos lehet Csehország, Szlovákia, Bulgária és Románia élelmiszeriparának vizsgálata az FDI-koncentrációs térképek alkalmazásával. Bár az adatok összegyűjtése, és az egyes szakágazatok háttérének megismerése óriási energiát emészt fel, az elemzések elvégzése hasznos tapasztalatokat ígér. Az eredmények a szerző várakozása szerint valamennyi közép- és kelet-európai ország élelmiszerszektorának esetében az értekezés általános megállapításait fogják igazolni.

Kísérletképpen érdemes a módszert a fejlett ipari országok esetében is tesztelni, hiszen a globalizáció hatásaként a transznacionális M&As tevékenysége a piacgazdaságokban egyre erősödő jelenség. Bár, az élelmiszeripari szakágazatok Közép- és Kelet- Európától jelentősen különböző múltja és a befektető és fogadó országok gazdasági fejlettségének kiegyenlítettsége némileg eltérő eredményekre vezethet, a közgazdasági intuíció ezekben az országokban is a KKE élelmiszerszektoraihoz hasonló FDI-koncentrációs eloszlást sejtet. A fenti várakozásokat a *Következtetések* fejezetben kifejtett globális FDI-koncentrációs térkép koncepciója alapozza meg.

## **V. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐ TŐKEBEFEKTETÉSEK HATÁSA A MAGYAR ÉLELMISZERIPARBAN**



## **11. Az élelmiszer-feldolgozásba fektetett külföldi tőke hatása Magyarországon**

A magyar élelmiszeripar privatizációja rendkívüli gyorsasággal zajlott, 1997-ben az iparág jegyzett tőkéjének már csak 1,1 százaléka volt állami tulajdonban, 1998-ra ez az arány egy százalék alá csökkent (8. táblázat, 22. oldal). A magyar élelmiszeriparban uralkodóvá vált a külföldi tulajdon. A hazai tulajdon döntő része a társaságok kezében összpontosult, ennek azonban jelentékeny része közvetett módon szintén külföldi tulajdonban van, hiszen a külföldiek a hazai társaságokban szerzett részesedésük (pénzintézetek, kereskedelmi vállalatok) és az élelmiszeripari kereszttulajdonlás révén a statisztikailag jelzett 62,6 százaléknál nagyobb részt, szakértői becslések szerint az iparág jegyzett tőkéjének 65-70 százalékát tartják ellenőrzésük alatt (ÉFOSZ 1999, p. 2.).

Az élelmiszeriparban zajló vállalati átalakulás, a privatizáció és az erősödő külföldi befolyás a gazdasági szereplők különböző rétegeinek aggodalmát váltotta ki. E fejezet a korabeli aggályokat veti össze a külföldi befektetők tíz éves jelenlétének tapasztalataival.

### **11.1. A külföldi tulajdonnal kapcsolatos aggodalmak**

Az élelmiszeripar privatizációja kezdeti szakaszában a külföldiek aktív részvételét, és a vállalatok készpénzes értékesítését hozta. Az élelmiszer-feldolgozó vállalatok eladásaiból származott 1990 és 1992 között az állami költségvetés privatizációs bevételeinek 50 százaléka (Raskó 2000. p. 93.). A külföldiek gyors térnyerésével kapcsolatos aggodalmakat az alábbi, a privatizációs periódus közepén dokumentált potenciális kockázati tényezők illusztrálják (Alvincz 1994, p. 120.):

- közvetlen és közvetett tőkekivonás,
- az esetleges monopolhelyzettel való visszaélés,
- a piac meghódítása a megszerzett termelőkapacitások leépítésével és importtal,
- az ismert hazai élelmiszer márkák kiszorítása piacról,
- a megszerzett vállalat vagyonának felélése gyors profitszerzés céljából.

A külföldi tulajdonnal kapcsolatos további főbb aggodalmak (1) a **költségvetési bevételek** kiesésére és (2) az **élelmiszeripar** bizonyos **pótlólagos funkcióinak** leépítésére, és (3) a profit repatriálására vonatkoztak:

Az érvelés szerint a külföldiek adókedvezményeinek következtében egyébként is jelentős bevételektől eső államkasszára a befektetők költséggazdálkodási- és profitmanőverei a kedvezmények lejárta után további érvágást jelentenek.

A termelés racionalizálását megkezdő külföldi tulajdonosok figyelmen kívül hagyhatják a vállalatok szociális vagy rurális funkcióit, mely elsősorban a létszámleépítésekben vagy alapanyag-beszerezés átszervezésében nyilvánulhat meg.

A külföldi tulajdonnal kapcsolatos egyik leggyakrabban említett aggály **profit repatriálása** volt. A magyar törvények ezt korlátozás nélkül lehetővé tették; sokan az élelmiszeriparban keletkező profit tömeges kivonásától tartottak.

Az élelmiszeripar privatizációját és az egyre erősödő külföldi tulajdont különösen az élelmiszervertikum szereplői kísérték aggodalommal. A külföldi tulajdonba kerülő élelmiszer-feldolgozók három réteg számára jártak potenciális kockázattal (Jansik 2000, pp. 98-99.):

a mezőgazdasági alapanyag-termelők,  
a magyar tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók,  
és a fogyasztók.

A **mezőgazdasági alapanyag-termelők** legnagyobb felvevő piaca az élelmiszeripar, számukra az ideális megoldás a vertikum feldolgozó szegmensének megszerzése lett volna. A mezőgazdasági termelők átalakulása és kárpótlása időben nem előzte meg az élelmiszeripar privatizációját, következésképp az alapanyag-termelők az első privatizációs hullámból kiszorultak. Az évtized derekára a mezőgazdasági termelők érdekeit is figyelembe vevő, módosított privatizációs módszerek már nem eredményeztek áttörést a tulajdonosi szerkezetben. A domináns külföldi tulajdon kialakulását a mezőgazdasági alapanyag-termelők így két okból is érthető aggodalommal figyelték:

egyrészt attól féltek, hogy a tőkeerős befektetők megjelenésével az élelmiszervertikum leggyengébb alkupozícióval rendelkező szereplőivé válnak,  
másrészt tartottak attól, hogy a külföldi tulajdonosok leépítik belföldi alapanyag-beszerezésüket, és az import alapanyagot részesítik majd előnyben.

A *magyar tulajdonban maradó élelmiszer-feldolgozók* nyilvánvalóan a külföldi befektetőktől, mint konkurensoktól tartottak. A külföldi befektetők által diktált versenyben pusztán létüket és túlélésüket érezték veszélyeztetettnek.

A *fogyasztók* legnagyobb aggodalma az élelmiszerek árszintjére vonatkozott, azaz hogy bizonyos korábban megfizethető termékek kikerülnek "személyes fogyasztói kosarukból". Ezen kívül a fogyasztók egy része megszokott élelmiszer márkáinak fennmaradását is féltette.

Az első külföldi befektetők megjelenése óta eltelt évtized és az élelmiszeripari privatizáció befejezése óta eltelt négy-öt év elegendően hosszú idő az imént felsorolt aggodalmak konkrét tapasztalatokkal való szembesítéséhez.

## **11.2. A kezdeti aggodalmak a tapasztalatok fényében: a külföldi tőkebefektetések mérlege**

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a Magyarországra érkezett külföldi befektetők szinte kivétel nélkül hosszú távú működésre rendezkedtek be.<sup>80</sup> Döntően alaptalannak bizonyultak a tőke kivonással és a zavarosban halászás, "rabló tőkével" kapcsolatos aggodalmak.

A három termékkör esetében külföldiek kezébe került monopol-helyzetű vagy domináns vállalatok pozíciójukkal tagadhatatlanul magas profitot realizáltak, viselkedésük azonban összességében korrektnek ítéltető.<sup>81</sup>

### **11.2.1. Költségvetési kapcsolatok**

A legalább 33 százalékos külföldi tulajdonnal rendelkező, 1995 előtt bejegyzett vállalatok öt évre szóló adókedvezményt kaptak az államtól. A 31. táblázat az adófizetési kötelezettség és az adókedvezmények 1997-es alakulását mutatja. A táblázat adatait elemezve szembetűnő a tény, hogy az élelmiszeripar nyereségének zömét, 1997-ben több mint 73 százalékát a külföldi tulajdonban lévő cégek realizálták. Az iparág számított vállalati nyereségadója 1997-ben 11,4 milliárd forint volt, ebből az egész élelmiszeripar 5,2 milliárd forint adókedvezményt kapott.

<sup>80</sup> A beérkezett szakmai külföldi befektető Magyarországról való teljes kivonulására a tíz év intervallumban mindössze elvétve akad példa, az ilyen tőke kivonási esetek száma tíz alatt maradt.

<sup>81</sup> A megállapítást a magyar és lengyel növényolajipar összehasonlító esettanulmánya szemlélteti a 241-250. oldalakon.

A külföldi tulajdonú vállalatok pozitív diszkriminációját érzékelteti, hogy az iparág adójának közel 70 százalékát nekik kellett volna befizetniük, ám ők részesültek az adókedvezmények 97 százalékában, így végeredményben az élelmiszeripar költségvetésbe fizetett nyereség-adójához jóval kevesebb, mint a felével járultak hozzá. A külföldi tulajdonú vállalatok számított nyereségadójuknak 1997-ben csupán egy-harmadát fizették be. A hazai tulajdonú vállalatok szempontjából a nyereségadó-befizetés költségvetési mérlege komorabb képet fest. Az iparág nyereségadó-kedvezményeiből még három százalékot sem kaptak, számított adójuknak pedig 95 százalékát be kellett fizetniük a költségvetésbe.<sup>82</sup> Tény, hogy a költségvetés külföldi tulajdonú vállalatokat érintő pozitív diszkriminációja a külföldi és hazai tulajdonú élelmiszer-feldolgozók közötti pénzügyi és technológiai különbséget erősíti azzal, hogy a külföldieknek 1997-ben több mint 30 milliárd forint nyereségük maradt szabad felhasználásra, fejlesztésekre vagy osztalékfizetésekre, a hazai tulajdonú vállalatoknak viszont összesen 2,7 milliárd forint. A különbséget viszonyszámokkal érzékeltetve a hazai tulajdonú vállalatok az élelmiszer-iparág eredményének 15,4 százalékát termelték meg, de az adózás után szabadon felhasználható iparági eredménynek csupán 8 százalékával rendelkeztek.

**31. táblázat.** *Az élelmiszeripari feldolgozók vállalati nyereségadó kötelezettsége és fizetése tulajdonosi csoportok szerint Magyarországon, 1997 (milliárd Ft)*

	Adózás előtti eredmény	Számított adó	Igénybe vett adókedvezmények	Fizetendő adó	Adózott eredmény
Külföldi érdekeltségű vállalatok	33,2	7,8	5,2	2,6	30,6
100-51 százalékban külföldi	28,8	6,8	4,5	2,3	26,4
49-10 százalékban külföldi	4,5	1,0	0,6	0,3	4,1
Hazai érdekeltségű vállalatok	6,1	3,5	0,1	3,4	2,7
Teljes élelmiszeripar	39,3	11,4	5,3	6,0	33,3

Forrás: a szerző saját számításai az AKII (1998) adatainak felhasználásával

<sup>82</sup> A táblázat adatai arra engednek következtetni, hogy a hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozókat a költségvetés túladóztatja, hiszen a 6,1 milliárd forintos vállalati nyereségükből számított adó 3,5 milliárd forint volt. Valójában a vállalatoknak e körében veszteséget produkáló cégek nagy száma eredményezte a számított adó vállalati eredményhez viszonyított magas arányát.

**32. táblázat.** *A magyar költségvetés teljes mérlege az élelmiszeripari vállalatok viszonylatában, 1997 (milliárd Ft)*

	A vállalatok befizetései	A vállalatoknak járó juttatások	Egyenleg
Külföldi érdekeltségű vállalatok	35,5	22,3	13,1
Ebből: 100-51 százalékban külföldi	30,1	17,9	12,2
49-10 százalékban külföldi	5,4	4,4	1,0
Hazai érdekeltségű vállalatok	27,7	12,0	15,7
Teljes élelmiszeripar	63,2	34,3	28,9

Forrás: a szerző saját számításai az AKII (1998) adatainak felhasználásával

Az élelmiszeripari vállalatok költségvetési kapcsolatainak összesített elemzése jóval árnyaltabb képet eredményez (32. táblázat). A vállalatok befizetései között a számított nyereségadón túl a társadalombiztosítási járulék valamint egyéb adók, illetékek és hozzájárulások szereplenek, a költségvetési juttatások között pedig az adókedvezmények, illetve a kapott és kiutalt támogatások. Az élelmiszeripari vállalatok valamennyi csoportja nettó befizető, a költségvetés iparágból származó nettó bevételeihez a külföldi érdekeltségű vállalatok már lényegesen nagyobb súllyal járulnak hozzá, mint a nyereségadók kategóriájában, ám összességében a hazai tulajdonú vállalatok nettó költségvetési befizetései meghaladják a külföldi tulajdonúakét.

Az adózott 30,6 milliárd forint eredményből a külföldi tulajdonosok 1997-ben csak 10,6 milliárd forintot forgattak vissza és használták fel a vállalatok fejlesztéséhez, kereken 20 milliárd forintot osztalékként fizettek ki. A kifizetett osztalék nagy része (az osztalékfizetési feltételeknek, de legfeljebb tulajdoni arányuknak megfelelően) kikerül az országból, más szóval azt repatriálják. A profit repatriálástól való félelem tehát megalapozottnak bizonyult, a jelenséget azonban mindenképpen nemzetközi összefüggésében kell értelmezni. Az évtized kezdetén az élelmiszeripari befektetők, a multinacionális és egyéb külföldi vállalatok más országokban szerzett profitjukat illetve idegen forrást, kölcsöntőkét mozgósítottak magyarországi befektetéseik megvalósításához. A kívánatos piaci pozíció elérésével a magyar termelő egység az anyavállalatba integrálódva annak koherens részévé válik és alárendelődik a tulajdonos vállalat globális vagy regionális stratégiájának. Amíg a pótlólagos beruházások hatékonyság- vagy méretgazdaságosság-növekedéséből származó határhaszna pozitív, illetve várható megtérülése nemzetközi összehasonlításban magas, addig

a külföldi befektetők folytatják a magyar leányvállalatnál képződött nyereségük visszaforgatását. Amint azonban céljaikat elérték, vagy másutt kedvezőbb befektetési lehetőségek adódnak, kivonják a profitot az országból, és - fenntartva a működő tőke állandó mozgását - azt máshol fektetik be.

A profit repatriálás teljesen természetes és elfogadható gazdasági folyamat, amíg legális és ellenőrzött keretek között zajlik. Az élelmiszeriparban azonban az a külföldi tulajdonosok által gyakorolt eredménykivonásnak létezik egy releváns veszélye és elítélendő megnyilvánulása, az ún. **rejtett profit-repatriálás**. Mértéke nem ismeretes, mert általában az anyavállalat és a leányvállalat közötti belső vállalati elszámolási módszerek követhetetlené teszik. Legfontosabb három megnyilvánulási területe a következő:

költség-alapú profitrepatriálás - a leányvállalat költségeinek növelése az anyavállalat javára,<sup>83</sup>

profitrepatriálás eszközei törzstőke-emeléssel (Alvincz 1994, p. 71),

kereskedelem-alapú profitrepatriálás (transzferárak) – az anyavállalat és leányvállalat közötti belső export-import útján.

### 11.2.2. Szociális és vidéki funkciók

Az agrárszektorra és vele együtt az élelmiszer-feldolgozásra a tervgazdálkodás időszakában bizonyos szociális és vidéki funkciók ellátása íratlanul is rá volt bízva. Az élelmiszer-vertikum fontos szerepet játszott a vidéki foglalkoztatás fenntartásában. A magántulajdonra általában jellemző, hogy az állami vállalatokra testált szociális- vagy vidékfejlesztési funkciókat a privatizációt követően azonnal lehántják (Bevan *et. al.* 1999, p. 17.). Ez még inkább érvényes a külföldi tőkebefektetőkre, akik az átmeneti országok élelmiszeriparában a gyors jövedelmezőségjavulást a beruházások és vállalatvezetési módszerek reformja mellett az általuk megszerzett élelmiszer-feldolgozó vállalatok fölösleges munkaerejének leépítésével és profiltisztítással érik el.

---

<sup>83</sup> A nemzetközi szakirodalom a profit egy részének "költségesítését" *X-hatékonyság-veszteség* néven a monopóliumok által gyakorta alkalmazott jelenségnek ismeri (Shepherd 1990, p. 116.). Az X-hatékonyság-veszteség esetén a költségek a hatékony költség szintet akár több mint 10 százalékkal is túlhaladva erodálják a vállalatok nyereségét, éppen ezért a jelenség aggregát iparági vagy nemzetgazdasági szinten rendkívüli társadalmi terheket ró a gazdaságra. Az X-hatékonyság-veszteség megjelenésének valószínűsége a piaci befolyás emelkedésével szorosan nő; a monopóliumok, domináns vállalatok és szoros oligopóliumok vállalatai nagy valószínűséggel jelentékeny X-hatékonyság-veszteséget halmoznak fel (Shepherd 1990, p. 128.). A jelenség mérésére a mai napig nem létezik elfogadott, jól működő módszer. Az X-hatékonyság-veszteség előfordulását a szakemberek a magyar élelmiszeriparban kétségtelen ténynek veszik: a külföldi tulajdonú vállalatok piaci pozícióik és a rejtett profit-repatriálás révén fokozzák azt.

Az élelmiszeripari külföldi működő tőke nagyon egyenlőtlenül oszlott el Magyarország régióiban; a legtöbb megyében a mezőgazdaság és élelmiszeripar arányánál a külföldi tőke rendre kisebb részarányt mutat (33. táblázat).

**33. táblázat.** *A mezőgazdaság és élelmiszeripar kibocsátás és foglalkoztatás, valamint az élelmiszeripari külföldi tőke megyei megoszlása, 1998 (százalék)*

Megye	Mezőgazdaság nettó ár-bevételének megoszlása <sup>a</sup>	Mezőgazdaságban foglalkoztatottak megoszlása <sup>b</sup>	Élelmiszeripar nettó ár-bevételének megoszlása	Élelmiszeriparban foglalkoztatottak megoszlása	A külföldi tőke megoszlása
Baranya	6,87	5,66	4,82	4,57	3,30
Bács-Kiskun	7,37	7,47	5,41	6,83	3,06
Békés	8,96	7,35	4,19	4,88	1,74
Borsod-Abaúj-Zemplén	3,98	5,18	3,08	4,75	1,95
Csongrád	5,79	6,09	5,63	5,59	2,02
Fejér	5,64	5,87	4,30	3,25	3,89
Győr-Moson-Sopron	4,57	5,51	5,83	6,46	3,47
Hajdú-Bihar	10,37	8,91	9,83	7,48	4,96
Heves	2,24	2,92	3,38	3,04	1,89
Komárom-Esztergom	3,18	2,66	5,17	5,49	2,21
Nógrád	0,87	1,43	0,90	0,95	0,70
Pest (Budapest)	11,40	8,15	28,51	24,12	62,39
Somogy	4,45	5,30	2,79	2,85	2,63
Szabolcs-Szatmár-Bereg	3,56	3,92	4,06	5,36	0,31
Jász-Nagykun-Szolnok	6,37	7,29	3,31	3,34	1,36
Tolna	5,83	5,76	1,35	1,49	0,04
Vas	2,70	3,99	2,62	2,79	2,00
Veszprém	3,08	3,73	2,18	2,99	0,83
Zala	2,74	2,82	2,62	3,76	1,25
Összesen	100	100	100	100	100

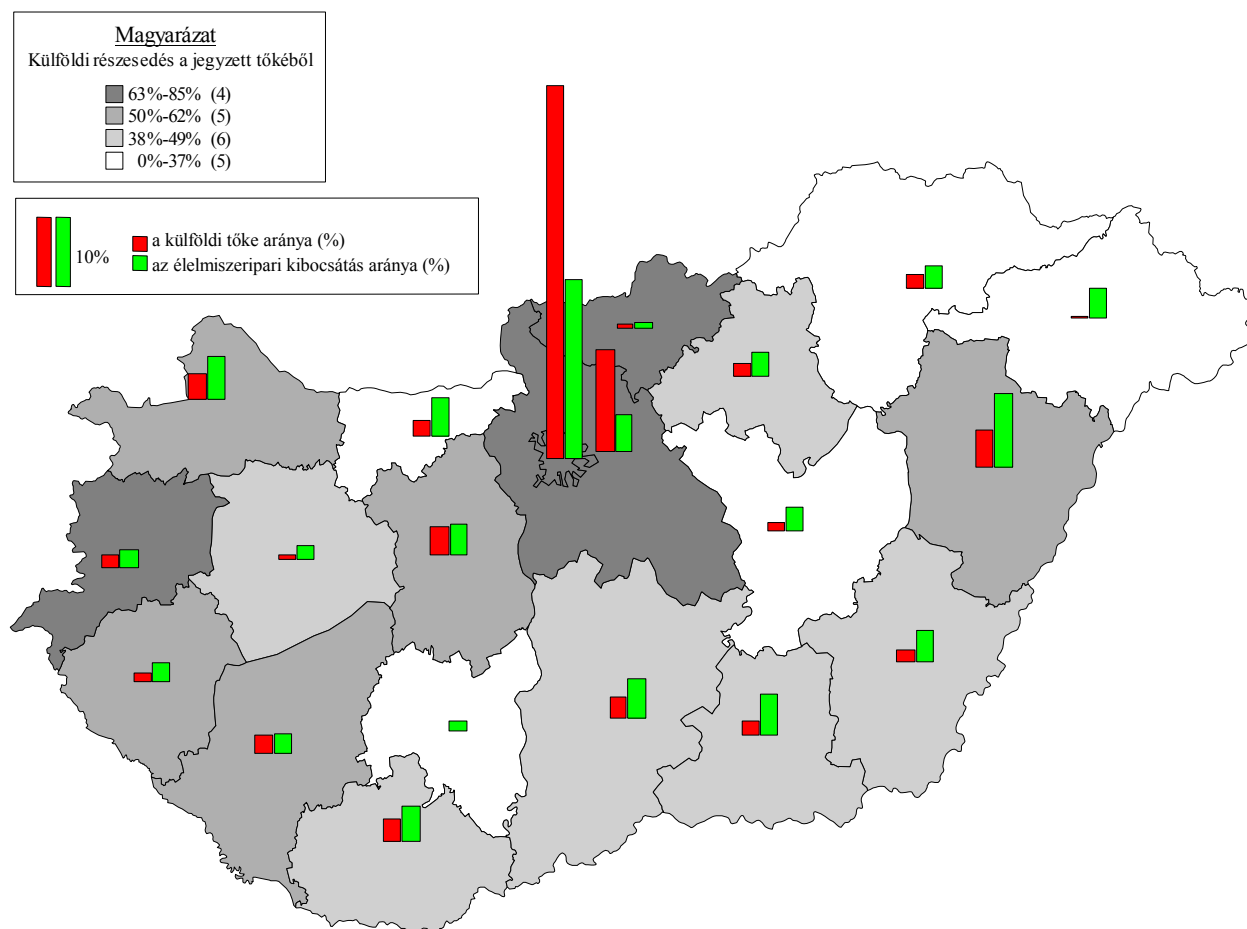
Forrás: A mezőgazdasági és élelmiszeripar szervezetek gazdálkodásának főbb adatai 1993-1997, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, 1998, pp. 10., 24.; a szerző saját számításai az AKII adatainak felhasználásával

<sup>a, b/</sup> 1997-es adatok.

Az élelmiszeripar vidéki funkcióit a külföldi befektetések aligha segítették. Az élelmiszeriparban foglalkoztatottak száma 1989 és 1998 között 203 ezerről 132 ezerre fogyatkozott, a csökkenés zömét éppen a külföldi tulajdonú vállalatok létszámleépítései okozták. *Az értekezés súlyponti megállapítása, hogy a külföldiek élelmiszeripari befektetéseinek fő motivációs ereje a piac megszerzése volt. Ezt az élelmiszeriparba áramló külföldi működő tőke földrajzi eloszlása is alátámasztja. A befektetők ugyanis a nyersanyag közelsége helyett a koncentrált fogyasztói piacok közelségét preferálták.* A befektetések több mint 62 százaléka Budapestre és Pest megyére koncentrálódott, miközben az élelmiszeripari termelésből a terület részesedése nem éri el a 30 százalékot sem (33. táblázat). A hagyományosan erős élelmiszeriparral jellemzett megyék részarányukhoz viszonyítva meglepően kevés külföldi tőkét abszorbeáltak.

A külföldi tőke részesedése az élelmiszeripari vállalatok jegyzett tőkéjében Budapesten és Pest megyében jóval meghaladja az országos 62,6 százalékos átlagot, a fővárosban és környékén az arány 84-85 százalékos volt.

**63. ábra.** Az élelmiszeripari külföldi tőke területi megoszlása Magyarországon 1998-ban





Az országos átlagot meghaladó arányt regisztráltak még Vas (66,9%), Somogy (63,2%) és Nógrád (66,9%) megyékben. A legkisebb a külföldi tőke aránya Tolna (4,3%), Komárom-Esztergom (24,1%) megyékben, valamint a keleti országrészben, Borsod-Abaúj-Zemplén (37,6%), Szabolcs-Szatmár-Bereg (10,9%) és Jász-Nagykun-Szolnok (28,1%) megyékben.

A külföldi tőke beváltotta azokat az aggályokat, miszerint nem javított a területi egyenlőtlenségeken, és nem volt figyelemmel az élelmiszeripar vidéki vagy foglalkoztatási funkcióira.<sup>84</sup> Másfelől a feldolgozásban aktív magántőke e funkciókat sehol a világon nem vállalja fel, így a folyamat nem hozhatott nagy meglepetést. A vidékfejlesztési célokat Európában és másutt a világon elsősorban a politikával átszőtt mezőgazdasági szektoron keresztül érvényesítik.

### **11.2.3. Az élelmiszervertikum szereplői**

Az élelmiszeripari külföldi tőkebefektetők jelenlétének mérlegét a hatásuknak közvetlenül kitett csoportok szempontjából vizsgáljuk a 224. oldalon található csoportosítást követve: a mezőgazdasági termelők, a hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók és a fogyasztók aggodalmainak valós vagy megalapozatlan voltát a *”hátrányok-előnyök”* (cost-benefit típusú) analitikus megközelítés igazolja.

#### **11.2.3.1. Mezőgazdasági alapanyag-termelők**

A mezőgazdasági alapanyag-termelők a külföldi tulajdonú feldolgozókkal szemben látszólag valóban gyenge alkupozíciókkal rendelkeznek. Ezt látszik alátámasztani a köztük lévő nagymértékű pénzügyi- és tőkeerő-különbség is. A kapcsolat elemzése azonban árnyaltabb megközelítést igényel.

Először is az élelmiszer-feldolgozó vállalatok számára létkérdés a jó minőségű alapanyag, ez működésük alapfeltétele. Ebben a megközelítésben pedig a feldolgozók tőkeerejüktől függetlenül is kvázi *”kiszolgáltatottak”* a mezőgazdasági alapanyag-termelőknek. Az alkupozíciók tehát a kölcsönös függőség következtében kiegyenlítettebbek, mint ahogy első látásra tűnik.

Másodszor a mezőgazdasági termelők csoportja igen heterogén; kapcsolatuk alakulását a külföldi tulajdonban lévő feldolgozókkal mindegyikük gazdasági teljesítménye, főként

---

<sup>84</sup> A jelenségnek konkrét megnyilvánulásai a külföldiek által megszerzett egyes tej- és cukoripari kapacitások leállítása, teljes gyáregységek megszüntetése.

pedig az általuk termelt alapanyag minősége egyenként befolyásolja. A jó minőséget produkáló termelők alkupozíciója meglepően erős, termékeik iránt nagy a kereslet, működésüket a külföldi tulajdonú feldolgozók gyakran pozitív ösztönzőkkel, különféle prémiumokkal jutalmazták. A gyengébb minőséget kínáló termelők viszont jóval bizonytalanabb alkupozíciókkal bírnak.

A mezőgazdasági termelők teljesítményében mutatkozó különbségek egy kör-körös folyamat révén egyre erősödnek. Az egyenletes és jó minőség ugyanis sokszor a kiinduló gazdasági erő következménye. A stabilabb pénzügyi helyzetben lévő és nagyobb szakértelemmel rendelkező termelők megengedhetik maguknak a jó minőséget akár költségesebb agro-technikai módszerekkel biztosító termelést. A modern agronómiai technikák alkalmazása egyúttal egy minimális üzemméretet is követel. A feldolgozókkal szembeni alkupozíciókat nem csak az alapanyag minősége, de mennyisége is meghatározza. A kapott pozitív ösztönzőkön, illetve az alapanyag pusztán eladhatóságán keresztül a jó minőséget gazdaságos úton termelők tovább erősödnek, ugyanakkor tovább gyengülnek a pénzügyileg instabil és gyenge minőséget előállító termelők. A külföldi tulajdonban lévő feldolgozók és mezőgazdasági termelők mérlege a gazdálkodók heterogenitásának ismeretében összetett: a termelők egy része esetében az alkupozíciók romlását és helyzetük gyengülését hozza, a termelők másik része esetében stabilizálódó teljesítményt és biztos felvevő piacot eredményez.

Összességében elmondható, hogy ***a külföldi tulajdonú élelmiszer-feldolgozó vállalatok racionális gazdasági logikán alapuló felvásárlási stratégiája a mezőgazdasági alapanyag-termelés hatékonyságának javítását elősegítő tényező.***

A termelők attól is tartottak, hogy a külföldi tulajdonú feldolgozók alapanyagukat inkább importból, esetleg rezidens országuk mezőgazdasági termelőiktől fogják beszerezni. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a nemzetközi porondon működő élelmiszer-feldolgozók stratégiájukat nem nemzeti érzelmekre építik; tevékenységüket, így alapanyag-beszerezésüket is kivétel nélkül gazdasági megfontolások vezérik.

A politikai döntések viszont olyan tényezők, melyek következtében megváltoztathat működési környezetük, ezáltal azonnal átértékelik stratégiájukat és a számukra gazdaságilag legkedvezőbb megoldást választják. A politikai döntések befolyását legjobban az ipari paradicsom esete illusztrálja. Az EU-val szemben eltörölt importvám eredményeképp a magyar feldolgozók tömegesen térnek át az ipari paradicsom EU-ból történő beszerzésére, jelenleg már az összes hazai szükséglet 70 százaléka külföldről származik. A nyugat-európai paradicsomtermelők a magyaroknál nem versenyképesebbek, az EU mezőgazdasági

támogatásával viszont egyenlőtlen előnyökhöz jutnak, és vonzóbb árakat tudnak kínálni a magyar feldolgozóknak. A mezőgazdaság vagy kereskedelem terén hozott politikai döntések tehát azok, amelyeket nemzeti megfontolások vagy érzelmek vezetnek; az általuk átalakult helyzetet az élelmiszer-feldolgozók exogén tényezőnek, olyan külső adottságnak tekintik, amelyhez a gazdasági racionalitást követve alkalmazkodnak.

A jelenleg érvényben lévő importvámok a magyar mezőgazdasági termékek zömét még megvédik az Európai Unió támogatott termékeinek versenyétől. A jövőt érintő legnagyobb kérdés az, mennyiben változik a magyar mezőgazdasági termelők helyzete Magyarország esetleges EU csatlakozásának következtében. Ha a magyar és nyugat-európai termelők versenypozíciói kizárólag hatékonyságbeli különbségeik függvénye lenne, közgazdasági elemzéssel egyszerűen meg lehetne válaszolni a kérdést. Mivel azonban az Európai Unióban a mezőgazdasági termelést mélyen átszövő nemzeti érdekek, valamint eltérő politikai irányvonalak hosszan vajúdo és nehezen születő kompromisszumai alakítják, csak a különböző feltevésekre alapuló scenárió-analízisek alkalmazhatók. A politika által megváltoztatott gazdasági feltételrendszer brutálisan eltéríti a mezőgazdasági termelés természeti adottságokon és termelési tényezőkön alapuló valós versenyképességi és hatékonysági viszonyait. A magyar mezőgazdasági alapanyag-termelést csak a szövevényes költségvetési kapcsolatoktól és politikai hatásoktól megtisztított formájában lenne ésszerű és méltányos összehasonlítani az Európai Unióéval. A feladat bonyolultsága révén majdhogynem megoldhatatlan, másrészt a politika fennmaradó befolyása miatt az ilyen elemzést a tiszta gazdasági környezetet reprezentáló elméleti viszonyítási "scenárióként" lehetne csupán használni. A kutatók általában arra kényszerülnek, hogy azonos, vagy eltérő politikai környezetet feltételezve szimulálják a magyar és egyéb közép- és kelet-európai mezőgazdasági termelők EU-n belüli helyzetét.<sup>85</sup>

Az eddig elvégzett hatás-elemzések arra engednek következtetni, hogy a magyar mezőgazdasági termékek nagy része, amennyiben azonos pénzügyi-, támogatási-, és ösztönző-rendszerben részesül unióbeli megfelelőivel, a hazai piacon versenyképes marad, és hosszú távon kielégítheti a Magyarországon működő külföldi és hazai tulajdonú élelmiszer-feldolgozók alapanyag-igényét. A nyugati tagországok a magyar alapanyag-termelők piaci pozícióinak EU-n belüli kordában tartására, egyben saját termelőik védelmére a csatlakozásig meg fogják találni azokat a megfelelően kifinomult mechanizmusokat, melyek révén a

---

<sup>85</sup> Szimulációs politikai hatás-elemzéseket szinte minden nyugat-európai ország agrárgazdasági kutatóintézete végez valamilyen szinten, ezek eltérő mélységben támaszkodnak ökonometriai módszerekre. Ismert szimulációs rendszerek a Göttingeni Egyetem és a hallei központú IAMO által kidolgozott programok. A nemzeti kutatóintézeteken túl az OECD és az EU is rendelkezik saját, a keleti csatlakozást szimuláló programokkal.

magyar mezőgazdaság piacbővülésének nem lesz esélye. A hazai piac megtartása, azaz többek között a Magyarországon működő élelmiszer-feldolgozók ellátása azonban az ország adottságainak és hatékonysági eredményeinek ismeretében reális célként állítandó fel.

Összefoglalásképp, a külföldi tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók mezőgazdasági alapanyag-termelés felé dokumentálható túlcsoportulási hatása az értékesítés biztonsága, az életképes mezőgazdasági termelők stabilitásának biztosítása, ezáltal a mezőgazdasági termelés hatékonyság-növekedésének elősegítése. A negatív hatások: hozzájárulás az életképtelen vagy versenyképtelen termelők kiszelektálásához és ezáltal a mezőgazdaság vidéki funkcióinak csökkentéséhez. ***A külföldi tulajdonú feldolgozók pozitív hatásai az alapanyag-termelésre azonban összességükben messze felülmúlják a negatívumokat.***

A külföldi tulajdonú vállalatok és alapanyag-termelők kapcsolatának fontossága nemzetközi szinten bizonyított, a 11.4. alfejezetben ezért a hatásokat és erőviszonyokat magyar és külföldi példák összehasonlításával, két esettanulmány keretében részletesen tárgyalom.

#### ***11.2.3.2. A hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók***

A külföldi befektetők jelentette veszélyforrás a hazai tulajdonban lévő feldolgozókra nyilvánvaló. A külföldi tulajdonosok tőkeereje, mérete, nemzetközi tapasztalatai révén a magyar leányvállalatok a hazai tulajdonban lévő feldolgozók számára nyomasztó versenytársakká váltak.

A hazai tulajdonú élelmiszer-feldolgozóknak két fő csoportja különíthető el: a volt állami vállalatok privatizációja során hazai tulajdonba kerülők, illetve az átmenet idején újonnan alapított, megerősödött vállalkozások.

Létezik egy olyan kockázati tényező, mely során a hazai tulajdonú vállalatok egzisztenciája a tét. A gazdasági teljesítménye, versenyereje vagy piaci befolyása miatt vonzóvá, vagy éppen veszélyessé váló hazai tulajdonban lévő cégeket a külföldi tulajdonban lévők felvásárolják; az esetek zömében termelésük fennmarad, de azt a központi egység tevékenységébe integrálják, a felesleges kapacitásokkal terhelt szakágazatokban viszont előfordul, hogy piacukat átvéve, a megvásárolt vállalatok termelését leállítják.

Számos szakágazatban az óriás, rendszerint külföldi tulajdonban lévő vállalatok árnyékában tízesével-százasaival kapaszkodtak meg a magyar tulajdonban lévő újonnan alapított kisvállalkozások. A hazai tulajdonú cégek a kiélezett veszélyforrások ellenére, a túlcsoportuló

hatást kihasználva a domináns külföldi tulajdon “haszonélvezői” lettek. A külföldi vállalatok a magyar élelmiszeriparban addig nem látott vállalatvezetési-, marketing-, információs-, logisztikai-, elosztási-, és pénzügyi módszereket honosítottak meg. Az új koncepciók széles körben ismertté váltak az iparágon belül. A hazai tulajdonú vállalatok természetesen több egyéb oktatási és kommunikációs csatornán keresztül sajátították el e modern koncepciókat, a külföldi tulajdonú versenytársak figyelése és követése azonban tanulási folyamatukat lényegesen meggyorsította.

A külföldi érdekeltségű élelmiszer-feldolgozók okozta túlcsoportuló hatás másik aspektusa egy szelektív effektus: a külföldiek által gerjesztett versenyben a gyenge vállalatok kihullanak, az életben maradt hazai tulajdonú versenytársak viszont megerősödnek, és felkészülnek egy esetleges EU-n belüli egységes piacon való versenyre. E felkészülési periódus és az intenzív verseny haszna akkor értékelhető igazán, ha más közép- és kelet-európai országok élelmiszer-feldolgozóinak példájával vetjük össze, akik a külföldi tulajdonú vállalatok alacsony száma, a védővámok vagy egyéb protekcionista intézkedések miatt időlegesen ugyan megmenekülnek a heves versenytől, ám a kereskedelem gyökeres liberalizációjával, vagy az EU-tagsággal az majd egyszerre, szinte sokkhatásként szabadul majd rájuk.

Jóllehet a hazai tulajdonú élelmiszervállalatok számára a veszélyek és kockázatok látszólag erősebbek, mint a külföldi tulajdonú vállalatok okozta előnyök, valójában a túlcsoportuló hatások következtében érvényesülő másodlagos előnyök az iparág szintjén kiegyenlítik a hátrányokat. A 12. fejezet elsősorban a feldolgozók tulajdoni szerkezet alapján képzett csoportjai között, a vállalati teljesítményében mutatkozó eltéréseket vizsgálja részleteiben.

#### ***11.2.3.3. Fogyasztók***

Noha a fogyasztók nem képezik szerves részét a konvencionálisan értelmezett élelmiszervertikumnak, az általuk tapasztalt előnyök és hátrányok tárgyalására mégis itt kerül sor, lévén hogy az élelmiszer-kereslet az egész vertikum húzó eleme.

A fogyasztók külföldi tőkével kapcsolatos aggodalmai részben megalapozottnak bizonyultak. A külföldi tulajdonú vállalatok modernizálásának költségei jelentős részben beépültek az árakba, az élelmiszercikkek árszínvonala, különösen a jövedéki termékeké, gyorsan növekedett. Megjegyzendő, hogy az élelmiszerek áremelkedésének döntő részéért a szintén domináns külföldi tulajdonba került élelmiszerkereskedelem a felelős. Az

élelmiszertermékek árában rejlő nyereségrés élelmiszervertikumbeli szereplők közötti megoszlásáról azonban pontos adatok nem állnak rendelkezésünkre.

Az árhatásnál sokkal kézzelfoghatóbb hatás a külföldi tulajdonú vállalatok törekvése a magyar fogyasztás uniformizálására, a globális fogyasztói piacokba integrálására. A multinacionális cégek a homogenizálódó fogyasztói szokások kialakulásában érdekeltek, mert ezzel egységyi reklám, marketing és termékfejlesztési költségeik maximális hasznot hoznak. A magyar fogyasztók e trendnek esnek áldozatául, amikor a régi, hazai élelmiszer márkák eltűnnek, helyettük pedig megjelennek az egységes világmárkák. A jelenséget leglátványosabban az 1980-as években sokszínű, hazai szénsavas üdítőital márkák eltűnése és a fogyasztói szokások néhány év alatti gyökeres átalakítása volt a multinacionális vállalatok "saját képére". Hasonló, bár nem ennyire totális formában zúdultak a külföldi élelmiszer márkák a fogyasztókra a legtöbb jövedéki szakágazatban. Érdekes ugyanakkor megemlíteni, hogy számos külföldi tulajdonú vállalat felismerte a magyar – és általában a KKE – fogyasztók ragaszkodását hagyományos élelmiszer márkáik iránt; többek között az édességipar, dohányipar, söripar nagyvállalatai igyekeznek ezt kihasználni.

A fogyasztók a külföldi tulajdonú élelmiszer-gyártók megjelenésének számos előnyét is élvezhetik. A beruházások és fejlesztések eredményeként javult az élelmiszertermékek minősége, szélesedett az áruválaszték és érezhetően javult a termékek csomagolása.

### **11.3. A külföldi tulajdonú élelmiszeripari vállalatok hatásának mérlege**

Az átmeneti országok privatizációját, a vállalati teljesítmények alakulását elemző tanulmányok megállapítják, hogy a külföldi tőke a beruházásokon keresztül javítja a vállalatok és az általuk felépülő iparágak versenyképességét (Bevan *et. al.* 1999, p. 15.). Minél nagyobb arányú a külföldi tőke súlya, annál nagyobb az esély a versenyképesség intenzív növelésére.

A fejezetben eddig áttekintett negatív és pozitív hatásokat az előző oldalon található 34. táblázat sűríti összefoglaló keretbe. A magyar élelmiszeripar az 1990-es években alapvető változáson ment keresztül. A válságtól szenvedő iparág termelése az évtized második felére fellendült. A külföldi befektetők jelentős részben járultak hozzá az egész magyar élelmiszervertikum helyzetének stabilizálódásához. A külföldiek élelmiszer-ipari és -kereskedelmi pozícióik révén az élelmiszervertikum szignifikáns szegmensét tartják

ellenőrzésük alatt. A magyar élelmiszer-feldolgozó iparág a külföldi tőke megkérdőjelezhetetlen kedvezményezettje. Az élelmiszeripari vállalatok pénzügyi helyzete, technológiai szintje iparági szinten összesítve tekintélyes javulást jelez. A belföldi élelmiszerellátás és a kiviteli piacok stabilizálódtak. A modernizáció a nemzetközi piacok viszonylatában javuló versenyképességet eredményezett. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint hogy a CEFTA országok egyre-másra kényszerülnek protekcionista intézkedésekkel védekezni a magyar élelmiszer-kivitel ellen, élelmiszeriparuk ugyanis a magyar feldolgozókkal szemben, a jelentősen kisebb tőkeinjekciónak köszönhetően kevésbé versenyképes (Raskó 2000, p. 96).

**34. táblázat.** *A külföldi tőke hatásának összefoglaló-áttekintő mérlege a magyar élelmiszeriparban*

Érintett réteg	Negatív hatások, potenciális kockázatok	Pozitív hatások, eredmények
Makroszint, iparági hatások		
<b>Nemzetgazdaság, költségvetés, élelmiszeripar</b>	Költségvetési bevételek kiesése.	Az élelmiszeripar nemzetközi versenyképességének növekedése.
	Rejtett profit-repatráció.	
	Rurális funkciók leépítése – létszámcsökkentések.	Az élelmiszeripar hatékonyságnövekedése.
		Az élelmiszer kivitel szinten tartása.
Élelmiszer-vertikum		
<b>Mezőgazdasági alapanyag-termelők</b>	Sebezhetőség, gyenge alkupozíció a vertikumban.	Mezőgazdasági alapanyag értékesítési biztonsága.
	Alapanyag-beszerzés importból.	Túlsorduló-hatások a vertikumon belül.
<b>Hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók</b>	Konkurencia.	Túlsorduló hatás (iránymutató marketing-, logisztikai-, vezetés-szervezési-, technológiai módszerek).
	Vállalat-felvásárlások.	
		Szelektív hatás, felkészítés az EU piac belső versenyére.
<b>Fogyasztók</b>	Megnövekedett árak	Magasabb minőség
		Szélesebb választék

A másodlagos eredmények nem kevésbé fontosak. A korábbi kifejtés már érintette a mezőgazdasági termelők értékesítési biztonságát, valamint az iparágon belüli túlsorduló

hatásokat. Igaz, hogy 1989-től az élelmiszeriparban folyamatosan végrehajtott létszámleépítés, az akkori állomány több mint egy-harmadát, 71 ezer dolgozót érintett, a megmaradt foglalkoztatottak javadalmazása viszont gyorsan emelkedett. A külföldi tőke által dominált élelmiszeriparban az átlagos bérek a nemzetgazdasági átlagot 1997-ben kétszerezesen haladták meg.

#### **11.4. Két nemzetközi esettanulmány a vertikálisról**

Jelen alfejezet az élelmiszer-vertikum építésének két, nemzetközi összehasonlításra alapuló példáját tartalmazza. Mindkét esettanulmány az értekezésben korábban összehasonlított öt KKE ország élelmiszer-vertikumának tapasztalataiból merít.

*Az első esettanulmány a magyar és balti élelmiszeripari privatizációt veti össze az előző elemzésektől eltérő vizsgálati szempontból. A balti országokban a primer élelmiszertermékek körében a vertikum építését a mezőgazdasági termelők tulajdonára próbálták alapozni; a privatizációt, mint eszközt tudatosan e cél érdekében alakították. Magyarországon a hasonló törekvések kevésbé formáltak az élelmiszer-feldolgozás tulajdonosi szerkezetét, így válhatott meghatározóvá a külföldi tőke. Az esettanulmány azt vizsgálja, hogy **az élelmiszeripar melyik tulajdonosi szerkezete biztosít életképebb élelmiszer-vertikumot.***

*A második esettanulmány a magyar és lengyel növényolajipar példáját használja fel arra, hogy **az élelmiszer-feldolgozó szakágazat piaci szerkezetének hatását elemezze az alapanyag-termelőkre és fogyasztókra nézve.** Mindkét ország vonatkozó szakágazatában a külföldi tőke befolyása domináns. A magyar növényolajiparra azonban a domináns vállalati szerkezet, a lengyel növényolajiparra oligopolista piacszerkezet a jellemző. Az esettanulmány által megválaszolandó kérdés, hogy a domináns vállalat pozícióját mennyire érvényesíti, és szerez extra előnyöket a vertikum többi szereplőivel, illetve a fogyasztókkal szemben az oligopolista piacszerkezet vállalataihoz képest.*



#### 11.4.1. A privatizáció vertikumépítő hatása: a magyar és balti élelmiszeripari privatizáció példája

Alapvető különbség figyelhető meg az élelmiszeripar privatizációjának balti és magyar koncepciója között. Magyarországra a kereskedelmi típusú privatizáció volt jellemző, az értékesítésre kijelölt vállalatok vásárlási jogát a legjobb ajánlattevő kapta meg.<sup>86</sup> A balti országokban a stratégiai szakágazatok esetében a törekvés az alapanyag-termelés és élelmiszer-feldolgozás tulajdonosi összekapcsolása volt. Ez a politika a primer feldolgozó szakágazatokban, a tej-, hús-, hal-, malom-, és cukoriparban érezte leginkább hatását. A másodlagos feldolgozást végző szakágazatok vállalatainak értékesítése már többnyire a balti országokban is a befektetők ajánlatainak mérlegelésével történt.

A privatizációs politika fenti különbsége több év elteltével érezhetően rányomja bélyegét az élelmiszervertikumok helyzetére. Magyarországon a vertikális kapcsolatok újra kiépülőben vannak. Igaz, a befolyás kikerült a hazai termelők, sőt sokszor a hazai tulajdonosok kezéből. Számos vertikumot külföldi élelmiszer-feldolgozók, illetve külföldi kereskedelmi vállalatok tartanak ellenőrzésük alatt. A nagyarányú technológiai és egyéb fejlesztések a külföldi befektetők hosszú távú elkötelezettségét mutatják, akik sokat áldoznak a vertikális kapcsolatok kiépítésére is. A balti országokban a vertikális kapcsolatokat a mezőgazdasági termelők feldolgozási szegmensben való tulajdonszerzésével próbálták hazai kézben tartani. Ehhez a skandináv modell szolgáltatta a példát, ahol a termelők kezében egész feldolgozó szakágazatok vannak. A balti mezőgazdasági termelők azonban pénzügyileg erőtlennek bizonyultak a vertikumok megszilárdításához. A tulajdonukban levő feldolgozó vállalatok tömegestől mentek csődbe, kör-körös hatásként tovább rontva a mezőgazdasági termelő-tulajdonosok pénzügyi helyzetét. Az eredmény hasonló válsághelyzet kialakulása lett, mint az elmúlt években a magyar malomiparban volt megfigyelhető.

A vertikumépítés dilemmája a következőképpen foglalható össze: ***vagy külföldi befolyással bíró de működő vertikumok alakulnak ki, vagy hazai befolyással bíró vertikumok kialakítása a cél, melyeket előbb-utóbb felemész a működő tőke hiánya.*** Az előbbi ment végbe számos szakágazatban Magyarországon,<sup>87</sup> felkészítve az ágazatokat a

---

<sup>86</sup> Ezen általános törekvés alól kivételt képeztek a malom-, cukor- és tejiparban a mezőgazdasági termelők tulajdonszerzését preferáló próbálkozások. Az eltérő arányban termelőkhez került tulajdon jelentősége azonban az erős konkurencia következtében az évek során felmorzsolódott. A másik kivételt az inkorrekt tenderdöntéssel és a korrupció gyanújával beárnyékolt egyedi esetek jelentették.

<sup>87</sup> Ez semmiképpen sem biztosítja valamennyi mezőgazdasági termelő jólétét, sokkal inkább a mezőgazdasági termelő szférára, azon belül pedig leginkább a hatékonyan termelőkre vonatkozó értékesítési biztonságot és a vertikális kapcsolatok erősödését jelenti.

nemzetközi megmérettetésre; az utóbbira jellemző a legtöbb balti primer élelmiszer-feldolgozó (*first-stage processing*) szakágazat. Érdeemes megjegyezni, hogy a külföldi élelmiszeripari tőke kedvező túlcsoportoló hatása a mezőgazdaság felé hosszútávon csak a külföldi összehasonlításban is versenyképesen termelt mezőgazdasági alapanyagok és hatékonyan termelő gazdálkodók esetében érvényesülhet.

Az élelmiszergazdaságba irányuló külföldi tőke vonatkozásában a Magyarország és a balti államok közötti érdekes különbségre érdemes felhívni a figyelmet. E különbség a privatizáció konkrét végrehajtásából adódik és elsősorban a szekunder élelmiszer-feldolgozó szakágazatok (*second-stage processing*) esetében figyelhető meg. Magyarországon a külföldi befektetők közvetlenül az államtól vásároltak, így a bevétel a költségvetésbe került. Ezzel ellentétben, a balti országokban néhány feldolgozó cég kivételével a többséget hazai befektetők vették meg.<sup>88</sup> Ezek részben kárpótlási jegyeiket felhasználó állampolgárok, nagyobb részben pedig hazai eredetű cégek (befektetési alapok, kereskedelmi vállalatok, ügynökségek) voltak. A külföldi befektetők így a kiszemelt célpontokat már csak a belföldi tulajdonosoktól vehették meg. A bevétel így közvetlenül a privát szférába került.

A kérdés az, hogy melyik út tekinthető a fogadó ország élelmiszergazdasága szempontjából hasznosabbnak. A költségvetés ismert módon nem hatékony felhasználója a bevételeknek,<sup>89</sup> a pénzek nyilvánvaló módon nem kerülnek vissza az élelmiszergazdaságba. A magánszférába jutás esetén a kedvezményezettek jól nyomon követhetők, a pénz azonban ily módon kikerült az élelmiszervertikumból például közvetlenül a fogyasztókhoz, vállalkozóközvetítő cégekhez vagy kereskedelmi vállalatokhoz. Az élelmiszergazdaság szemszögéből tehát a jövedelmek egy részét a magánszféra, csakúgy, mint Magyarországon a költségvetés, egyszerűen elnyeli. Ez az esetek nagy részében a balti országokban is megtörtént, ám ott a jövedelem nem ritkán mégis benn maradt az élelmiszervertikumban. Ez olyan esetekben fordult elő, amikor a külföldiek mezőgazdasági termelőktől vagy kifejezetten az élelmiszeriparban tevékenykedő befektetési alapoktól vásároltak fel élelmiszeripari vállalatokat. Az itt maradó pénz a későbbiekben kiegyenlítősebbé teheti a hazai versenytársak pozícióit a külföldiekkel szemben. Összességében azt kell mondanunk, hogy a balti országokban alkalmazott privatizációs gyakorlat a hosszú távú célokat figyelembe véve

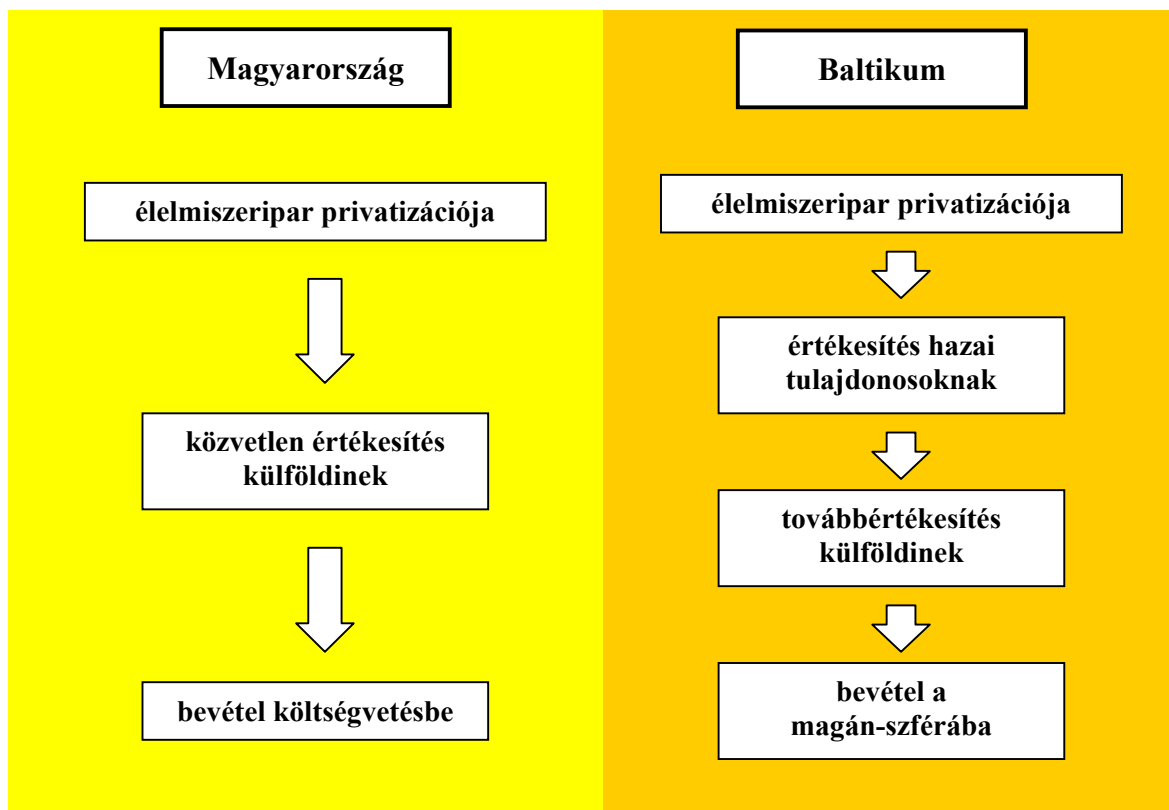
---

<sup>88</sup> Lengyelországban, amint a privatizáció maga is vegyes természetű a fenti folyamat még nehezebben nyomon követhető, a bevételek nagyjából a 64. ábrán látható két alapesetnek tekinthető út közötti pályát jártak be.

<sup>89</sup> Ezt mutatja az a tény is, hogy Magyarországon a bevételeket a költségvetési hiány enyhítésére használták fel (Major 1995).

átláthatóbban allokálta a bevételeket, hiszen – ha részben is – de közvetett módon erősítette a külföldi tulajdonban lévő vállalatokkal versenyző hazai élelmiszer-feldolgozást.

**64. ábra.** Az FDI bevételek sematikus útja Magyarországon és a balti országokban



#### 11.4.2. Az élelmiszeripar piaci szerkezetének hatása az élelmiszer-vertikumban – a magyar és lengyel növényolaj-ipar esete<sup>90</sup>

A második esettanulmány a magyar és lengyel növényolajipar komparatív elemzéséből leszűrhető tanulságokat hasznosítja. Az olajos magvak termelése és a növényolajipar sok országban az élelmiszer-vertikum legsikeresebb ágazatai közé tartozik. A növényolaj fogyasztása folyamatosan növekvő, az olajos magvak kereskedelmi korlátozásai alacsonyak, a feldolgozás jövedelmezősége pedig más élelmiszeripari szakágazatokhoz viszonyítva kiemelkedő. Európa, és benne a közép- és kelet-európai régió fehérje-deficittel küszködik, mely az olajos magvak stratégiai karakterét hangsúlyozza.

<sup>90</sup> Az esettanulmány alapjául Jansik & Mäkimattila: *Vegetable Oil Industry and Its Effects to Oil Crop Production in Poland and Hungary - a Comparative Case Study* (Helsinki 2000) tanulmánya szolgál.

A lengyel és magyar növényolajipar számos hasonló sajátossággal rendelkezik. Az alapanyag-termelés mindkét országban elérte már mélypontját, az 1990-es évek derekától fellendülőben van. A két ország az olajos magvakból potenciálisan vagy már ténylegesen nettó exportőr. Az elmúlt években mindkét ország fogyasztási szerkezete lényeges átrendeződést mutat: a növényi olajok fogyasztása szakadatlanul nő az állati zsiradékok rovására. A két ország közötti további hasonlóság az olajos magvakat előállító mezőgazdasági termelők diszperz struktúrája.

A hasonlóságok mellett a magyar és lengyel növényolaj vertikum két jellemzőjében is eltér egymástól:

Magyarország fő olajnövénye a sikerrel termesztett napraforgó, mely az alapanyag 80-90 százalékát teszi ki. A repce és len jelentősége csekély, a terméshozamok nem versenyképesek. Lengyelország fő alapanyaga a repce, a napraforgó termesztésére éghajlati korlátok miatt nincs lehetőség.

A másik különbség a feldolgozó szakágazatok szerkezetében rejlik, Magyarországon a növényolajipar egy domináns vállalat termelésén nyugszik, Lengyelországban a termelési szerkezet oligopol jellegű.

Az alapanyag termelés-technológiájában, jövedelmezőségi viszonyaiban nem mutatkoznak jelentős különbségek, a piaci szerkezet eltérésének hatása viszont lényeges.

#### ***11.4.2.1. A magyar és lengyel növényolajipar eltérő struktúrájának háttere***

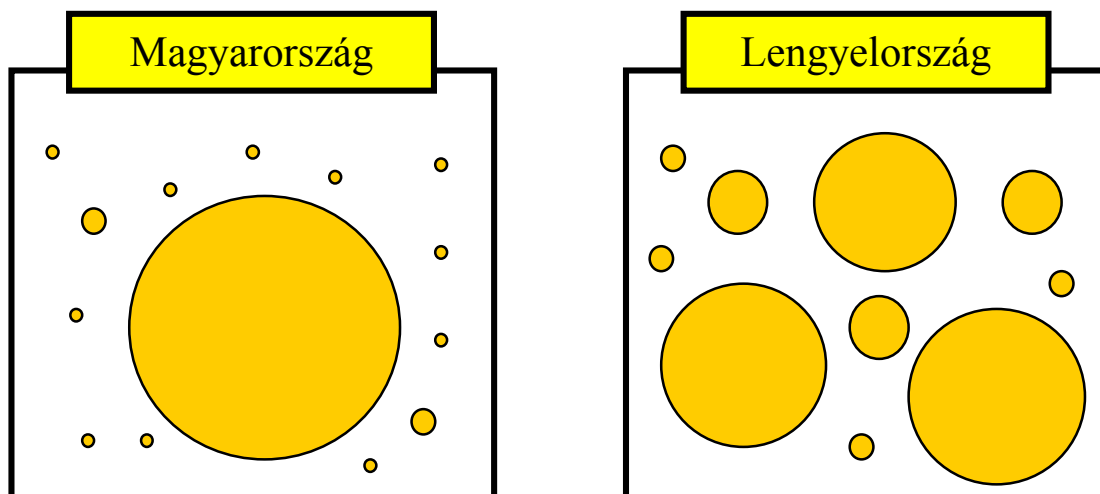
Magyarország növényolaj-ipari monopóliumát, a NÖMOV-ot egyben privatizálta. Az állami monopólium privát monopóliummá változtatását rendkívül sok kritika érte, a vállalatot 1992-ben az olasz Feruzzi csoporthoz tartozó Eridania-Beghin-Say vásárolta meg 120 millió dollárért. Az új tulajdonos a privatizációs szerződésben vállalta a megvásárolt vállalat korábbi beruházásokból származó adósságainak rendezését, további technológiai fejlesztések végrehajtását, valamint a hazai alapanyag felvásárlását a termelőktől. A Cereol a szerződésben vállalat összes kötelezettségét maradéktalanul teljesítette.

Az 1989-ben még természetes monopóliumnak számító piacszerkezetet az 1990-es évek elejétől több tucat újonnan alapított olajgyártó vállalkozás törte fel. Az új olajsajtolóknak még együttes kapacitása is elhanyagolhatóan csekély, a domináns vállalat, a Cereol Hungary kapacitásainak mintegy 5 százaléka. A Cereol a feldolgozást több ponton is modernizálta és nagyarányú fejlesztéseket hajtott végre.

Lengyelországban a növényolaj-ipari monopólium 1990 előtt Állami Növényolaj-Konglomerátum néven működött. A vállalati átalakulás során a szakágazat termelő kapacitásait decentralizálták. Az első külföldi befektető 1994-ben jelent meg: egy pénzügyi befektető, az USA-beli Schooner Capital Corporation vásárolta meg az akkor második legnagyobb feldolgozó, a NZPT S.A. Brzeg többségi részvéncsomagját. A legnagyobb lengyel olaj-feldolgozót, a ZT Kruszwica S.A.-t 1996 decemberében vezették be tőzsdére; a Cereol Holding B.V. 1997-ben vált a részvények többségi tulajdonosává. A harmadik külföldi nagybefektető az amerikai szakmai befektető AMD, melynek zöldmezős beruházása 1999-re készült el. A külföldi nagybefektetőket három közepes kapacitással rendelkező, hazai tulajdonban lévő növényolaj-feldolgozó vállalat követi, rajtuk kívül néhány kis méretű olajsajtoló vállalat működik a piacon. A közepes és kisvállalatok együttes piaci részesedése 1999-ben 12 százalék körüli volt. A lengyel növényolajipar modernizálása is gyors ütemben folyt, az 1990-es években 300 millió dollárt ruháztak be többnyire a külföldi tulajdonban lévő feldolgozók (Agra Europe 1998).

A növényolajipar tulajdonosi szerkezetében Magyarországon és Lengyelországban egyaránt uralkodóvá vált a külföldi tőke. Magyarországon 1998-ban a külföldi befektetők a jegyzett tőkének 95,9 százalékát birtokolták, a fennmaradó 4,1 százalék a belföldi magánszféra tulajdonosai között oszlott meg, az állam egyáltalán nem részesedett a szakágazatban. Lengyelországban a külföldiek a jegyzett tőkének 70,3 százalékát szerezték meg, a belföldi magánszféra a szakágazat 19,5 százalékát birtokolta, az állam részesedése még mindig 10 százalékot meghaladó volt.

**65. ábra.** *A magyar és lengyel növényolajipar piaci szerkezetének sematikus ábrája. A körök a piaci szereplők feldolgozó-kapacitásaival arányosak.*



#### ***11.4.2.2. Vertikális kapcsolatok az alapanyag-termelők és feldolgozók között***

A privatizációt követően a Cereol fő alapanyag-beszállítói a hazai mezőgazdasági termelők maradtak. Kezdetben a Cereol mezőgazdasági inputokhoz juttatta a termelőket és előfinanszírozta a napraforgó-termelést. A vállalat ekkor a korábbi belföldi alapanyag-ártrendekhez igazodó, ám a világpiaci áraknál alacsonyabb tarifát állapított meg a termelőknek. Az agrárkereskedelem liberalizációjának hatására 1993-ban sok mezőgazdasági termelő egyoldalúan felbontotta a Cereollal kötött szerződését és a napraforgómagot külföldre értékesítette. A termés 40 százaléka így kivitelre került, a Cereol pedig alapanyag-importra szorult. A magasabb világpiaci árból a termelők visszafizették hiteleiket a Cereolnak, míg a szerződéseket betartó és a hazai feldolgozónak hűségesen szállító termelők becsapottnak érezték magukat az alacsonyabb ár miatt. A Versenybírósághoz került ügy végül elsimult, ám a Cereolnak az incidens kapcsán át kellett alakítani felvásárlási politikáját. A laza szerződéses fegyelem miatt a termelőknek nyújtott felvásárlási biztosítékok évről-évre csökkentek: 1994-1995-ben a Cereol még hitelekkel előfinanszírozta a termelést, a következő két évben már a termelők folyamodtak a hitelért, a Cereol ehhez kvázi fedezetként felvásárlási kötelezettségét igazoló papírt bocsátott ki. A felvásárlási szándékot tartalmazó igazolást 1998-ban már csak a legjobb beszállító termelők kaphatták meg.

Magyarországon a legnagyobb problémát az olajos magvak termelőinek nagyfokú fregmentálódása jelentette; míg 1992-ben összesen 1200 beszállító működött, 1998-ban a felvásárlási szerződések száma megközelítette a hatezret. Az atomizált alapanyag-termelés miatt a felvásárlásban nagy szerep jutott az integrátoroknak, akik a kis termelők magját felvásárolják, és egyben értékesítik a Cereolnak. Az integrátorok Magyarországon erős nagyüzemek, illetve kereskedelmi vállalatok.

Lengyelországban a repcemag kereskedelme állami monopólium volt, melyet csak 1990-ben oldottak fel. A liberalizációt követően rengeteg magáncég alakult. Az alapanyag árát Lengyelországban a kereslet-kínálat dönti el, mivel egyik nagy feldolgozó sincs ármeghatározó szerepben. Valójában a nyersanyagért éles harc folyik. A felvásárlási

szerződések a termelőt meghatározott magmennyiség leszállítására kötelezik, bár egy jobb alternatív lehetőség esetén a szerződési fegyelem Magyarországhoz hasonlóan gyenge.

A feldolgozó vállalatok közvetlen felvásárlási szerződéseket csak a legnagyobb termelőkkel kötnek. A kisebb termelők kibocsátását közvetítő dealerek, ún. marketing ügynökök vásárolják fel, az így összegyűjtött mennyiséget tovább kínálják a feldolgozóknak vagy exportra viszik. A közvetítő cégek nagy része kereskedő vállalat. A közvetítők, bár a kis mennyiségek összegyűjtésével hasznos munkát végeznek, jelentősen megemelik a tranzakciós költségeket, a vertikális koordináció erősítése ezért Lengyelország növényolaj-iparának is kiemelt feladata.

#### **11.4.2.3. Árak és jövedelmezőség**

A növényolaj-feldolgozók vertikumbeli kapcsolatainak illusztratív indikátorai az árak. A piaci befolyás mérésére és két ország közti összehasonlítására az abszolút árak nem alkalmasak, ezért a komparatív elemzés az árak dinamikus viszonyaira támaszkodik. A módszer az agrárszektor vertikális kapcsolatainak elemzésére gyakorta használt *agrárrollók* logikájából indul ki.<sup>91</sup> A növényolaj-gyártók vertikumon belüli relatív befolyására nyersanyaginputjuk és késztermékük árszintjének változásából lehet következtetni. Az inputárak a mezőgazdasági termelőknek fizetett felvásárlási árak. Az output ár a kész növényolaj *ex-works* ára lenne, ezen adatokat azonban a feldolgozók bizalmas információként kezelik. Korábbi tanulmányokból tudjuk, hogy a növényolaj kereskedelmi árreése több év átlagában a mindenkori fogyasztói ár megközelítőleg állandó százaléka (Puskás 1995). Következésképp az elemzésben a feldolgozók output-árváltozásait a fogyasztói árak reprezentálják.

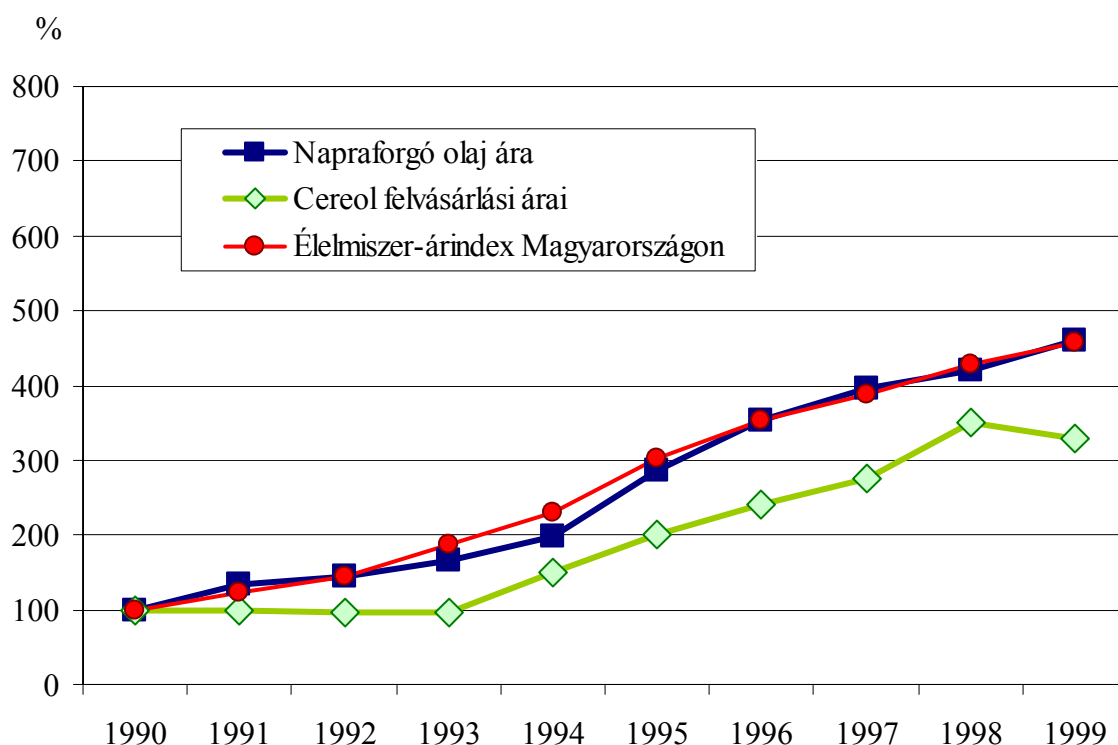
A 66. és 67. ábrákon a magyar és lengyel növényolaj-feldolgozó vállalatok árollói láthatók. Hangsúlyozandó, hogy az árak abszolút nagysága, abszolút értékben mért differenciájuk és az árváltozásokat jelző görbék országok közötti eltérő meredeksége a jelen elemzés szempontjából másodrendű tényezők. Az árollók szárainak egymáshoz viszonyított helyzete, illetve záródó-nyíló tendenciáik ugyanis önmagukban is elegendő információt adnak

---

<sup>91</sup> Az agrárrolló a mezőgazdasági termelők által felhasznált ipari inputok árának változását hasonlítja össze az agrártermékek árszintjének alakulásával. Az inputok árnövekedése rendszerint minden országban meghaladja a mezőgazdasági termékek árnövekedését, ezáltal az olló szárainak elhelyezkedése kvázi predeterminált. A nyugati szakirodalomban ezért az agrárrollóra *költség-ár szorító effektus* (cost-price squeeze effect) néven szokás utalni. Az mezőgazdaság relatív, az élelmiszervertikumon belüli befolyását az olló szárainak távolsága fejezi ki: a nyíló agrárrolló a mezőgazdasági termelők gyengülő, a záródó agrárrolló pedig erősödő pozícióikat jelzi. A vizsgálati módszert az esettanulmány kivételesen az élelmiszer-feldolgozók körére alkalmazza: ez esetben az alapanyag felvásárlási árak az inputárak, az outputárak becslésére pedig a növényolaj fogyasztói árait használjuk.

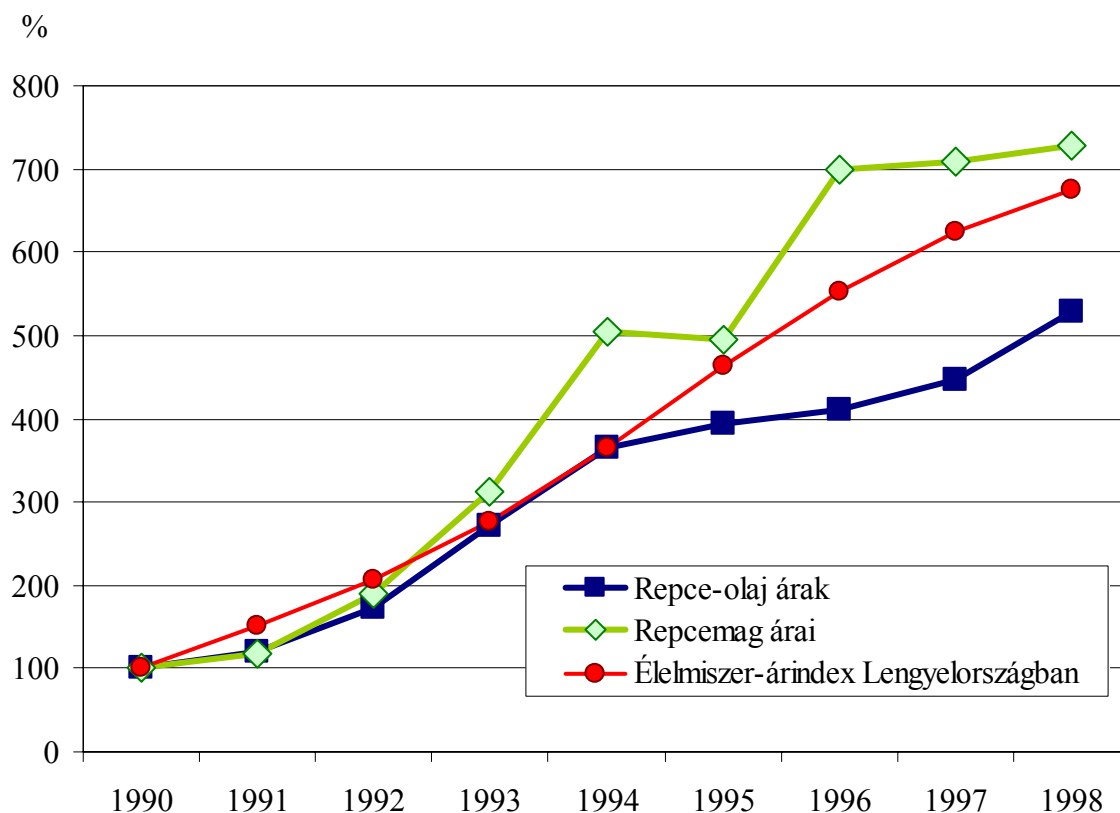
az alapanyag-termelők, feldolgozók és fogyasztók közötti erőviszonyok elemzésére. Egyazon ország árgörbéinek meredekségét tehát külön ábrákon lehet és érdemes elemezni, mert az árváltozás eltérő üteme egy gazdaságon belül értelmezhető; a két ország között közvetlenül összehasonlítani viszont kizárólag az árak vizsgálatával már felfedett vertikumbeli erőviszony-rendszert lehet.

**66. ábra.** *A növényolaj-vertikum termékeinek áremelkedése Magyarországon 1990 és 1999 között, (1990 = 100%)*





**67. ábra.** *A növényolaj-vertikum termékeinek áremelkedése Lengyelországban 1990 és 1998 között, (1990 = 100%)*



**Magyarország** árgörbéi azt jelzik, hogy a Cereol monopolpozícióját kihasználva kisebb ütemben emelkedő árakat fizet az alapanyagért, mint amilyen mértékben a végtermék fogyasztói ára emelkedik. Az árolló szárai tehát a várakozások szerint a monopol illetve domináns helyzetben levő feldolgozó vállalat erőpozícióját bizonyítják. Meglepő viszont a helyzet a fogyasztókkal szemben. A közgazdasági intuíció azt sejtetné, hogy egy fölényes piaci dominanciával rendelkező vállalat a fogyasztókkal szemben is kihasználja pozícióját és az átlagos élelmiszer-áremelkedésnél gyorsabb ütemben növeli termékének árát. Magyarországon ez nem így történt, a növényolaj árának növekedése legfeljebb az átlagos élelmiszer-árindexet követte (66. ábra). A meglepő eredmény magyarázata kétrétű: egyrészt a monopóliumokra vonatkozó Ártörvény hatálya a Cereol áremelési szándékaira is kiterjedt.<sup>92</sup> Másrészt az importvámok elsősorban védték az alapanyag-termelőket, mint a végtermék előállítóját, ezzel is kordában tartva a domináns vállalat fogyasztói ár-politikáját.

<sup>92</sup> Az Ártörvény a magyar Versenyhivatalt a monopóliumok áremelési szándékait ellenőrző- és megvétőző joggal ruházta fel. Az áremelést csak indokolt esetben engedélyezte a Versenyhivatal. Az Ártörvény 1994-ig volt érvényben.

**Lengyelországban** gyökeresen eltérő erőviszonyok dokumentálhatók. A feldolgozók a felvásárlás során folytatott éles versenyben a végtermék-növényolaj árnövekedésénél gyorsabban növekvő árakat voltak kénytelenek fizetni az alapanyagért. A növényolaj-feldolgozók közötti verseny olyan intenzívnek bizonyult, hogy a fogyasztókkal szemben is kénytelenek voltak engedményeket tenni, a növényolaj fogyasztói árának növekedése még az átlagos élelmiszer árindex növekedési ütemétől is elmaradt (67. ábra.).

Összességében az árgrafikonok alapján arra lehet következtetni, hogy a feldolgozók közötti versenyhelyzet - ez esetben a lengyel oligopol piacszerkezet - mind az alapanyag-termelőket, mind pedig a fogyasztókat relatíve jobb helyzetbe hozza, mint a domináns vállalattal jellemzett magyar piaci szerkezet. Az árolló-elemzések eredményei a közgazdasági várakozásokat igazolják, a domináns vállalat kihasználja erőfölényét, míg a versenyhelyzet, illetve az itt szereplő, kollúziót kizáró oligopolista piaci struktúra a vertikum többi szereplőjének pozícióit segíti.<sup>93</sup>

A növényolaj-feldolgozás jól jövedelmező üzletág, a szakágazati profitráta mind Magyarországon, mind Lengyelországban meghaladja az élelmiszeripar átlagos profitrátáját.

Az árbevétel-arányos szakágazati nyereség Lengyelországban 1993 és 1997 között 5-8 százalékos volt, ami az iparági 1-3 százalékos profitrátához képest igen előnyösnek tűnik. Magyarországon, a vonatkozó időszakban az iparági profitráta szintén 1-3 százalékos volt, melyhez viszonyítva a növényolajipar tíz százalékot meghaladó nyereségszintje kiemelkedően magas. A magyar növényolajipar profitrátájának süllyedése 1994-1995-ben a beruházások intenzitásával magyarázható.

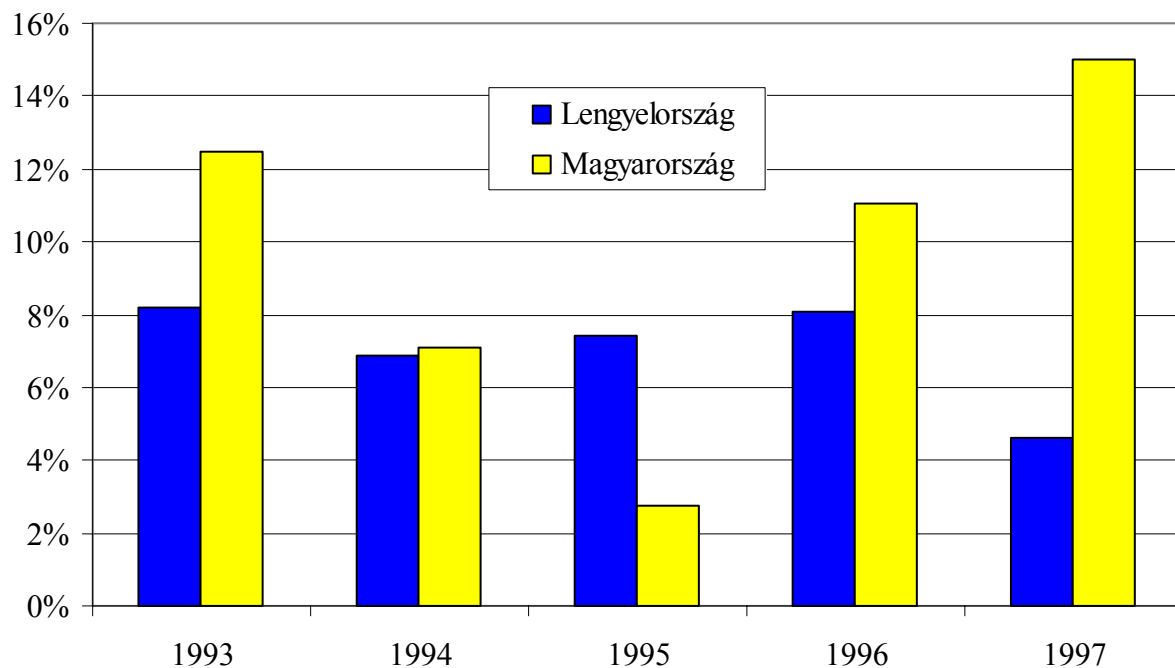
A növényolaj-feldolgozásának két országbeli profitrátáinak összehasonlítása az árelemzésekéhez hasonló következtetésekre vezet. Bár a növényolaj-gyártás általában is az iparági átlagnál nyereségesebb üzletág, a domináns vállalati szerkezet az oligopol szerkezetű, de versenyjellemzőkkel bíró szakágazattal szemben extraprofita tesz szert (68. ábra).

---

<sup>93</sup> Érdemes megjegyezni, hogy az árgrafikonok által mutatott markáns ártrendek mindkét országban tompultak 1999-2000 folyamán. Lengyelországban, az 1990-es évek második felében az árolló szélesre nyílását a hazai alapanyag relatív hiánya, valamint az alapanyag-termelőket védő importvámok együttesen okozták. A repce termelők erőfölénye az alapanyag-termelés bővülésével 2000-re jelentősen leeredukálódott. Magyarországon 1999-től pedig eltörölték a magyar alapanyagból külföldön gyártott étolaj importvámját, ezáltal a domináns feldolgozó vállalat egyszerre veszítette el alapanyagának egy részét és szembesült a piacon az olcsó import növényolaj kihívásával. A két országban végbement változások egyaránt az árollók záródását, azaz a növényolaj-vertikumon belüli egyenlőtlen erőviszonyok kiegyenlítését eredményezték.

A vertikumban mindkét ország alapanyag-termelői méltányosan magas jövedelmezőséget értek el, a napraforgón az 1990-es évek második felében (1997 kivételével) 30-40 dollár/tonna, a repcén pedig 40-50 dollár/tonna jövedelem képződött.

**68. ábra.** *Szakágazati profitráta a magyar és lengyel növényolaj-iparban 1993 és 1997 között (adózás előtti nyereség/árbevétel)*



### 11.4.3. Az esettanulmányokból leszűrhető tanulságok

Az első esettanulmány megerősítette, hogy **Közép- és Kelet-Európában nem releváns megoldás az élelmiszervertikum mezőgazdasági termelők kezébe adása**. A nyugat- és észak-európai modell, ahol bizonyos szakágazatokat a mezőgazdasági termelők, illetve azok szövetkezetei birtokolnak, vonzó, de az adott gazdasági feltételrendszerben nem másolható modell. A fejlett országokban az alulról felépülő élelmiszer-vertikum modellje több évtizedes evolúciós folyamat eredménye, kialakulásának feltétele a mezőgazdasági termelők ereje. Közép- és Kelet-Európában, ahol az 1990-es években a mezőgazdasági alapanyag-termelést egyszerre több belső és külső tényező is sújtotta, a termelők saját egzisztenciájukkal és pusztán fennmaradásukkal vannak elfoglalva, sem pénzügyileg, sem szakmailag nem képesek az élelmiszer-feldolgozás tulajdonosi funkcióinak ellátására. Érdemes ezért a tulajdonosi funkciókat olyan rétegre bízni, melynek figyelmét nem köti le saját átalakulása, az új gazdasági rend megtanulása, működését pedig nem korlátozzák pénzügyi nehézségek és a tőkehiány. Az esettanulmány tapasztalatai azt jelzik, hogy **a külföldi befektetők az élelmiszer-feldolgozás szegmensének kompetens gazdái**, akik saját jól felfogott érdekükben hajlandók a vertikum egyéb szegmenseinek fejlesztésére is.

A második esettanulmány azt érzékeltette, hogy a külföldi befektetők, amennyiben lehet, igyekeznek a domináns piaci pozíciók megszerzésére, ezáltal ugyanis extra-profitra tehetnek szert. Az élelmiszer-feldolgozó monopol vagy domináns pozíciója a vertikum többi szereplőjére, elsősorban az alapanyag-termelőkre lehet káros hatással. Ugyanakkor az esettanulmány azt is igazolta, hogy még a piaci befolyásának tudatában lévő domináns vállalat is gondosan ügyel az alapanyag-ellátás biztosítására és arra, hogy a termelők az őket megillető jövedelemhez jussanak, hiszen a végtermék minősége és értékesíthetősége, valamint a fejlesztések megtérülése saját érdeke. Az összefoglaló tanulság tehát: **az élelmiszer-feldolgozás piaci szerkezete, a domináns piaci pozíciók nem feltétlenül járnak a vertikum szereplői (mezőgazdasági alapanyag-termelők) számára egyértelműen káros hatással, még kevésbé jelentenek veszélyt a vertikum szereplőinek, köztük a mezőgazdasági alapanyag-termelőknek fennmaradására.**

## 12. A külföldi tőke hatása az élelmiszeripari vállalatok teljesítményére

### V. tézis:

*A magyar élelmiszeripar vállalatainak körében az 1990-es évek második felében a döntően külföldi tulajdonban lévő feldolgozók teljesítménye szignifikánsan eltér a döntően magyar tulajdonban lévők teljesítményétől: a külföldi tulajdonú cégek minden fontosabb vállalati hatékonyság- és teljesítmény-indikátor tekintetében felülmúlják a hazai magántulajdonban lévő cégeket. A tulajdonosi ismérv szerint képzett vállalatcsoportok közötti teljesítmény-rés fő tendenciája szétnyíló.*

A fejezet a vállalati teljesítmények mérésével, a különböző ismérvek alapján képzett vállalati csoportok teljesítményének összehasonlításával foglalkozó nemzetközi és hazai szakirodalom áttekintésével kezdődik. Az irodalmi összefoglalásban főként azok a művek kerülnek említésre, melyek az értekezés hatás-elemzésének tárgyalását készítik elő, illetve célkitűzéseikben vagy az alkalmazott módszerekre nézve jelen elemzéshez hasonló vonásokkal rendelkeznek.

A fejezet empirikus elemzésének legfontosabb célkitűzése a magyar élelmiszeriparba áramlott külföldi működő tőke iparágon belüli hatásának mérése. Ez egyúttal a 41. oldalon lévő 7. ábrán látható **D** oksági kapcsolat tesztelését, vagyis az FDI iparági és szakágazati teljesítményre gyakorolt hatásának kvantifikálását jelenti. Az elemzés mezoszintű, azaz iparág, illetve szakágazat-specifikus, de vállalat soros adatokra támaszkodik,<sup>94</sup> a kutatás célja a külföldi tulajdon vállalati teljesítményre gyakorolt hatásának feltárása.

Az elemzés konkrét megvalósítása a magyar élelmiszeripari vállalatok tulajdonosi szerkezet alapján történő szegmentálásával kezdődik. Ezután kerül sor a két fő tulajdonosi csoport, a külföldi és hazai tulajdonú vállalatok teljesítményének összehasonlítására.

---

<sup>94</sup> A számítások alapjául a kettős könyvvitelt vezető magyar élelmiszeripari vállalatok teljes körű adatbázisa szolgált: az állomány több mint két és félezer cég főbb mérlegadatait tartalmazza az 1995 és 1998 közötti időszakból.

## 12.1. Irodalmi áttekintés

A vállalatok teljesítménye egy iparágon belül mindig tág határok között mozog. A vállalati teljesítmény diszperziójának okait tanulmányok sora kutatja mind a fejlett mind az átmeneti országokban. A mikroszintű adatsorokat feldolgozó empirikus elemzéseket Bevan, Estrin & Schaffer (1999) három determináns-tényező köré csoportosítják. Kategóriáik szerint az empirikus tanulmányok a versenykörnyezetet, a tulajdonosi szerkezetet és a vállalatok működésének finanszírozását tesztelik, mint a vállalati teljesítményre ható tényezőket.

Az értekezés jelen fejezetében vizsgált összefüggés a magyar élelmiszeripari vállalatok tulajdonosi szerkezetének hatása az iparág vállalatainak teljesítményére. Ezért a most következő irodalmi áttekintés a három determináns-tényező körből elsősorban a vállalati tulajdonosi szerkezet teljesítményre gyakorolt hatását tesztelő tanulmányok eredményeit tartalmazza.

### 12.1.1. A tulajdonosi szerkezet hatása a vállalati teljesítményre

#### 12.1.1.1. A fejlett országok tapasztalata

A témakört a *tulajdonjogok (property rights)* és a *közszektor választása (public choice)* közgazdasági elméletek fogják keretbe.

Lindblom (1977, p. 26) definíciója szerint "a tulajdon az eszközök ellenőrzésére szóló jogok összessége, a tulajdonjogok következésképpen személyeknek vagy intézményeknek - mind magán- mind államiaknak – az eszközök használatára adott meghatalmazás, melyet más személyek és intézmények elfogadnak és elismernek." Az elmélet általános megközelítése szerint mind az állami-, mind pedig a magántulajdon rejt magában működési zavarokat. A magántulajdon mégis az eszközök jobb kihasználtságát eredményezi, mivel a tulajdonlás a magánszektoron belül, a kompetitív tőkepiac közvetítésével átranzferálható (Martin & Parker 1997, p. 10.). A tulajdonjogok irodalmában a fő ösztönző indikátor a profit. A magánszektorban a profit szerzésére szóló jogok világosan körvonalazottak, míg az állami szektorban e jogok bizonytalanok, mert követhetetlenül széteszlanak.

A *közszektor választása* a kérdést az állami szektor viselkedésén keresztül közelíti meg. Az elmélet szerint politikusok és állami bürokraták valójában saját remélt hasznukat követik a közérdek helyett, azzal, hogy a vállalatok működését befolyásoló politikai

irányvonalakat a szavazatok megszerzése vagy személyes előrehaladásuk érdekében manipulálják. Az elmélet lényege, hogy az állami szektorban a közkiadások transzparenciáját a hivatalnok- és politikusi réteg tompítja, az információkat visszatartja, ezáltal könnyebb a közvetve saját érdeküket szolgáló projektekért lobbizniuk. A politikusok az állami tulajdonban lévő vállalatokat könnyen megterhelhetik olyan külön célokkal, például extra munkaerő foglalkoztatása, melyeket szintén nem gazdasági, hanem politikai indokok vezérelnék (Boycko *et. al.* 1996).

Mindkét elmélet okfejtése oda vezet, hogy ***az állami-, és magán-tulajdonban lévő vállalatok viselkedése és teljesítménye lényegesen különbözik egymástól***, sőt a gondolatmenetek azt sugallják, hogy ***a magántulajdon az állami tulajdonnal szemben nagyobb hatékonyságot és jobb teljesítményt eredményez.***

Az empirikus elemzések a fenti elméleti megközelítéseket követve a fejlett országokban a két fő tulajdonosi csoport, a magán és az állami tulajdon eredményeit vetik össze. A korai tanulmányok az 1960-1980-as években általában még olyan gazdasági ágazatok, például közszolgáltatások vizsgálatára koncentráltak, ahol a piackörnyezet speciális jellemzőkkel rendelkezik: elektromos áramellátás (Junker 1975; Färe *et. al.* 1985), közlekedés-szállítás (Davies 1971, Caves & Christensen 1980), egészségügyi szolgáltatások (Bishop 1980) és pénzügyi szolgáltatások (Lewin 1982).

A vizsgálatba vont cégek között több természetes vagy földrajzi monopólium, illetve regulált tevékenységű vállalat is szerepelt, a torzító tényezők miatt a hatékonysági számítások vegyes eredményekkel jártak. A tanulmányok nagy része ugyan a magántulajdon jobb teljesítményre vezető hatását bizonyította, szép számmal akadtak azonban olyan elemzések, melyek az állami tulajdon hatékonyságát igazolták, illetve egyik tulajdoncsoport felsőbbrendűségét sem tudták kimutatni.

A feldolgozó iparágak esetében elvégzett elemzések a magántulajdon masszív teljesítményjavító hatását igazolták (Boardman & Vining 1989). Az 1980-as évektől kezdve egyre több tanulmány koncentrált a versenykörnyezetben működő vállalatok teljesítményének összehasonlítására. Ezt az tette lehetővé, hogy az elmúlt két évtizedben a fejlett országok gazdaságaiban egy privatizációs hullám söpört végig; a privatizációs esetek pedig kitágították a konkrét tapasztalati elemzések lehetőségének körét. A vállalati teljesítménnyel foglalkozó tanulmányok két fő megközelítés egyikét alkalmazták (Frydman *et. al.* 1999, p. 1153.):

ugyanazon magánosított vállalatok privatizáció előtti- és utáni teljesítményének összehasonlítása,  
egyazon időszakban, és azonos környezetében működő állami és magán, vagy privatizált vállalatok teljesítményének összehasonlítása.

A fejlett országok közgazdasági elemzései úgy tekintettek a privatizációra, mint hatékony vállalati átalakulást és teljesítményjavulást eredményező mechanizmusra (Bevan *et. al.* 1999, p. 17.). A hatékonyságot a privatizáció két úton növeli: egyrészt a privát befektetők tulajdonosi érdekeltségén keresztül, másrészt az állami vállalatokra jellemzően hatékonyságvesztést eredményező non-profit tevékenységek csökkentésével és a puha költségvetési korlátok megkeményítésével.

A magántulajdon nem tekinthető egységes kategóriának, hanem az számos tulajdonos-típus gyűjtőkategóriája. A magántulajdon összetétele, egyéb jellemzői szintén meghatározói a vállalati teljesítménynek.

A közelmúltbeli kutatások rávilágítanak a tulajdonosi koncentráció szerepére: a vállalati kontroll bizonyítottan hatékonyabb ott, ahol a részvények egy kézben összpontosulnak (Caves 1990).

A privatizáció során megjelenő magántulajdon belső és külső kategóriákba sorolható.<sup>95</sup> A tapasztalatok szerint a külső befektetők által megszerzett tulajdonosi kontroll nagyobb hatékonyságot eredményez, mint a vállalatvezetői privatizáció (Boycko *et. al.* 1996).

#### ***12.1.1.2. Az európai átmeneti országok tapasztalata***

A posztszocialista átmenet országaiban a fejlett országokban fent ismertetett közgazdasági törvényszerűséget kihasználva igyekeznek a privatizációval a vállalati hatékonyságot javítani. A folyamat egyedülálló lehetőségeket kínál a különböző tulajdonosok vállalati teljesítményre gyakorolt hatásának elemzésére, hiszen rendelkezésre állnak a vállalatok privatizáció előtti és utáni teljesítményének adatai, ugyanakkor egy ideig egymás mellett működnek a magán és állami tulajdonban lévő vállalatok (Frydman *et. al.* 1999). Ebből kifolyólag a tanulmányok egész sora foglalkozik a KKE vállalatok teljesítményének összehasonlításával.

---

<sup>95</sup> A belső és külső magántulajdon kategóriái az alkalmazott privatizációs technikák sokfélesége révén a Közép- és Kelet-Európában privatizált vállalatok teljesítménykülönbségének mérésekor nagy jelentőséggel bírnak.



Cox és társai (1996) három ország, Magyarország, Lengyelország és Szlovénia vállalatainak tulajdonságait elemezték egy 1619 mintából álló sokaság alapján. Tanulmányukban a szerzők kizárólag a privatizáció hatását kívánták elemezni, ezért három tulajdonosi csoportot: kevert állami-magán, teljesen privatizált és újonnan alapított vállalatokat különböztetnek meg. Bár a vállalati teljesítmények közötti különbségek számszerű mérésére a tanulmány nem terjedt ki, a vizsgálatok egyéb érdekes megállapításokat eredményeztek. A privatizáció az emberi és egyéb erőforrások hatékonyabb kihasználásához vezetett, a teljesen magánkézben lévő vállalatok működése lényegesen eredményesebb volt a vegyes (állami-magán) vállalatokénál.

Holland & Pain (1999) tanulmánya arra a következtetésre jut, hogy a privatizáció típusa szignifikánsan befolyásolja mind a külföldi tőke beáramlását mind a vállalatok teljesítményét. A régió országaiban alkalmazott privatizációs politika sokszínű konkrét megnyilvánulása az eltérő politikai és gazdasági prioritások alkalmazása. Az átmeneti országokra jellemző jelenség a kárpótlási jegyes, vagy kuponos privatizáció, mely során az állampolgárok alanyi jogon, vagy a kárpótoltak jogán juthattak vállalati részvényekhez. A *kuponos privatizáció* (*voucher privatisation*) eltérő intenzitással, de a régió szinte minden országában előfordult, az ún. *tömeges privatizáció* elemei (*mass privatization*) Csehország, Szlovákia, Bulgária, Románia, Oroszország, Moldávia, Kazahsztán, Kirgízia és Mongólia privatizációs programjának arculatát formálták (Claessens & Djankov 1999, p. 21.).

Közép- és Kelet-Európa privatizációs gyakorlatában igen elterjedt volt a *belső privatizáció* (*insider privatization*), melynek során a vállalatok részvényeit a dolgozóknak és/vagy vállalatvezetőknek értékesítették, adták bérbe, vagy ajándékozták oda. A *kereskedelmi privatizáció* lényege a vállalatok nyílt vagy zárt tender útján történő értékesítése. Eredményként a vállalatok stratégiai vagy pénzügyi befektetők kizárólagos vagy részleges tulajdonába kerültek. A befektetők földrajzi származás szerint tovább csoportosíthatók, aszerint, hogy hazai vagy külföldi eredetűek. Az új tulajdonosok között megtalálhatók a befektetési alapok, önkormányzatok, esetenként az államnak is fennmaradt részesedése.

A fenti, nem teljes körű felsorolás érzékelteti a tényt, hogy a posztszocialista átmenet országaiban egy évtizede zajló privatizáció a tulajdonosi kategóriák széles spektrumát hívta életre. A régióban a vállalati teljesítményt vizsgáló tanulmányok már nem csupán az állami és privát tulajdon hatásának összehasonlítására szorítkoztak, hanem a magántulajdont további szegmensekre bontva törekedtek a tulajdonosi kategóriák hatásának komparatív elemzésére. Nem véletlen, hogy a témakör gazdag irodalmában döntő súlya van a nyugati kutatók elemzéseinek, akik előtt a KKE régió privatizációs gyakorlatából eredően egyedülálló lehetőség nyílt a magántulajdon szegmentálására és árnyalt hatáselemzések készítésére.

Bevan és társai felhívják a figyelmet a KKE privatizációs gyakorlatból eredő endogenitási probléma veszélyére (Bevan *et. al.* 1999, p. 24.): több országban előfordult, hogy a vállalat dolgozói vagy vezetői lobbizásukkal vagy törvény szerinti, legitim elővásárlási jogaiknál fogva megszerezték vállalatuk tulajdonjogát. Mivel a vállalatot közelről ismerő rétegek tulajdonszerzései általában a jó piaci perspektívával rendelkező vállalatokra irányultak, a többi magánbefektetőnek a rosszabb kiindulási teljesítményt mutató vállalatok maradtak. Ez azt jelenti, hogy a feltételezettel ellentétes oksági viszony áll fenn: a vállalati teljesítmény szempontjából exogénnek feltételezett tényező, a tulajdonosi szerkezet valójában endogén, alakulását maga a függőnek hitt változó, a vállalati teljesítmény befolyásolja.

Az endogenitási probléma lehet a magyarázata annak, miért találtak az első tanulmányok kevés empirikus bizonyítékot a Közép- és Kelet-Európában privatizált vállalatok teljesítményének javulására (Pinto *et. al.* 1993). A dolgozóknak és vállalatvezetőknek juttatott vállalatok működésében és teljesítményében, bár az állami tulajdon magántulajdonra változott, mégsem történtek drámai változások.

A privatizáció felgyorsulásával a tanulmányok a magántulajdon fő kategóriáinak vállalati teljesítményre gyakorolt hatását törekedtek feltárni. Earle & Estrin az 1990-es évek második felében számos elemzést készített a privatizált orosz vállalatok adatbázisát felhasználva. Megállapították, hogy a dolgozói tulajdon hatása nem, vagy alig kimutatható, a vállalatvezetői réteg hatása észrevehetőbb, a leginkább azonban a külső befektetői tulajdon növeli a vállalati teljesítményt (Bevan *et. al.* 1999, p. 23.).

A dolgozói tulajdon teljesítmény-növekedést visszafogó hatása két tényezőnek tudható be: (1) A dolgozók, mint tulajdonosok nagyon óvatos kockázatvállalók, nehezen hajtanak végre lényeges változtatásokat a vállalatban, általában nehezebben is jutnak hitelekhez a pénzintézetektől. (2) A dolgozók természetesen vonakodnak a létszámleépítésektől, mely a termelékenység-növekedés egyik fő motorja lehet.

Blasi & Shleifer (1996) az orosz vállalatokat összehasonlító tanulmányukban úgy találták, hogy a vállalatvezetői tulajdon is erőteljesen kockázat kerülő, az óvatos vállalati stratégia pedig lassúbb modernizációt és fejlődést eredményez. Következtéseiket más szerzők eredményei is megerősítették (Barberis *et. al.* 1996).

A tapasztalatok azt jelzik, hogy a belső privatizáció nem feltétlenül eredményezett hatékonyságnövekedést, míg a külső privatizáció kedvező hatását a legtöbb empirikus tanulmány bizonyítani tudja. Walsh & Whelan (1999) négy KKE ország 220 hagyományos feldolgozóipari vállalatának több éves adatait elemezve kimutatták, hogy a külső befektetők szignifikánsan javítják a vállalatok exporttevékenységét, a belső privatizáció viszont nem

eredményezett látványos változást. Frydman és társai (1999, p. 1154.) Csehország, Magyarország és Lengyelország 200 privatizált vállalatának vizsgálatával arra a következtetésre jutottak, hogy a belső privatizáció nem járt hatékonyságjavulással, a külső privatizáció viszont mind a négy általuk vizsgált vállalati teljesítménymutató szignifikáns javulását hozta.

Frydman és társai a külső befektetők további csoportokra bontásának relevanciáját hangsúlyozzák, az általuk használt kategóriák a külföldi-, a hazai pénzügyi-, a hazai szakmai-befektetők és a hazai magánszemélyek. Meglepő módon úgy találták, hogy a külföldi befektetők hatása szignifikáns a bevétel és a foglalkoztatás alakulásában, ám jelentéktelen a termelékenység és költséggazdálkodás terén (Frydman *et. al.* 1999, p. 1164-1165).<sup>96</sup>

Megállapításaik ellentmondanak más kutatások általános és empirikus eredményeivel. Aghion & Blanchard (1996) a belső és külső privatizációt elemezve a külföldi befektetők kiemelkedő hatását állapítja meg. Claessens & Djankov (1999) 706 cseh vállalat hatéves adatait regressziós egyenletekkel elemezve a külföldi tulajdonosok vállalati eredményességet és munkatermelékenységet szignifikánsan növelő hatását igazolják. A külföldi tulajdonosok vállalati teljesítményt növelő hatását a következő alpontban részletezett legtöbb magyar tanulmány is megerősíti.

Gyakorta használt tulajdonosi kategória a Közép- és Kelet-Európával foglalkozó tanulmányokban az ún. *ab initio*, azaz újonnan alapított magánvállalkozások köre. Ez a kategória rendszerint látványos, és egyre javuló teljesítménnyel bír. Bevan és társai (1999) megjegyzik azonban, hogy ennek egyik oka az új vállalkozások állandóan változó összetétele. A vállalatcsoportban nagy a fluktuáció, a csődbe jutó, felszámolt, másik oldalon pedig a piacra lépő vállalatok száma. Az *ab initio* vállalatcsoportot reprezentáló minták ezért hajlamosak az eredmények torzítására: a mintákba ugyanis az adott évben működő, tehát sikeres vállalatok kerülnek, a kudarcot vallók kihullásuk miatt nem rontják a minták átlagát.

Közép- és Kelet-Európa vállalatainak teljesítményével foglalkozó tanulmányok a tulajdonosi szerkezeten kívül a tulajdonosok koncentrációját is a teljesítményt erősen befolyásoló tényezőnek tekintik. Míg a fejlett országokban a tulajdonosi koncentráció hatása nem minden esetben törvényszerű, a közép- és kelet-európai környezetben a jelenség legtöbbször

---

<sup>96</sup> Megjegyzendő, hogy a kérdéses teljesítménykategóriák esetében nem csak a külföldi befektetők, de a többi három külső tulajdonosi kategória hatása is - egy esetet kivéve - végig inszignifikáns volt.

bizonyítást nyer (Bevan *et. al.* 1999, p. 25.). A tulajdonosi koncentráció általában a teljesítményt javító tényező, ám fontos körülmény az, hogy mely tulajdonos-típus kezében összpontosul a befolyás. Claessens & Djankov (1999, p. 19.) eredményei azt mutatják, hogy a külföldi többségi tulajdonosok egyértelmű teljesítményjavulást eredményeznek, míg a hazai eredetű többségi tulajdonosok hatása vegyes képet mutat: az esetek többségében a teljesítményjavulás kimutatható, de nem minden indikátor vagy tulajdonostípus esetében.

#### ***12.1.1.3. A vállalati teljesítmények magyarországi komparatív tanulmányai***

Magyarországon a vállalatok teljesítményének vizsgálata tulajdonos-csoportok szerinti bontásban értelemszerűen a privatizáció által vált lehetővé. A külföldi tőke hatásának elemzésére számos hazai tanulmányban történt kísérlet. Ezek jelentős része empirikus vizsgálatokból kapott eredményeket közöl. A korai elemzések még nem találtak a tulajdonosi csoportok között jelentős teljesítménykülönbséget. Hamar (1995, p. 131.) ezt azzal magyarázza, hogy az 1990-es évek hazai válságát a nyugati recesszió súlyosbította tovább, amitől a hazai és külföldi tulajdonban lévő vállalatok egyaránt szenvedtek.

A vállalati teljesítmények tulajdonosi csoportok szerinti legátfogóbb hazai tanulmánya Major (1999) nevéhez fűződik: a kettős könyvelést végző magyar vállalatok teljes körét tulajdonosi szerkezet alapján tíz csoportra bontva elemezte a tulajdon hatását 1988 és 1997 közötti teljesítményükre. Major eredményei azt jelzik, hogy 1994 előtt az állami, hazai magán, és külföldi tulajdon nem befolyásolta konzekvens módon a vállalati teljesítményeket. A teljesen magánkézben lévő vállalatok eredménymutatói 1988 és 1990 között jobbak voltak az államiakénál, pozíciójuk azonban az 1990-es évek elején megromlott. A válság a vállalatokat tulajdonosi háttérüktől függetlenül egyformán sújtotta. A magán és állami tulajdon közötti különbség 1995 és 1997 között vált csak igazán kifejezővé.

Az egyes időszakokat jellemző tendenciák arról tanúskodnak, hogy bár a magyar privatizációnak kísérő jelensége volt a Bevan és társai (1999) által hangsúlyozott endogenitási probléma, mégsem olyan mértékben, mint azokban az országokban, ahol a privatizáció arculatát a kárpótlás és az ún. belső privatizáció determinálták. Tóth (1999) a kiindulási vállalati teljesítmény és a privatizáció között ehelyett egy általános időbeli kapcsolatot fedezett fel: a jobb teljesítménnyel rendelkező vállalatoknak nagyobb volt az esélyük a korai privatizációra, mint gyengébben szereplő társaiknak. Csányi (1997) szóhasználatával élve az állami tulajdon mintegy ”beragadt a kevésbé hatékony szférába”.

Tóth rámutat arra, hogy a magyar gazdaságban 1996-ra a külföldi és a hazai magán tulajdoni forma vált uralkodóvá, ezért szerinte a Stark (1994) által javasolt rekombináns tulajdon teóriája – legalábbis az évtized második felében – már nem bír relevanciával.

Az analitikusok az évtized végére az állami és privát tulajdon között már határozott különbséget mértek, sokkal inkább tulajdonították ezt azonban a külföldi tőke jelenlétének, mint a magántulajdon államival szembeni felsőbbrendűségének.

Major empirikus vizsgálatának eredményei azt mutatják, hogy a tulajdonosi kör szerint a vállalati eredmény csak 1994-1995-től válik szignifikánsan kétfelé. Ezzel szemben Tóth (1999, p. 38.) már az 1993-1996-os adatok alapján is azt találta, hogy a külföldi tulajdon pozitív hatást gyakorol a hozzáadott értékre, profitabilitásra és a vállalati növekedési esélyekre. A külföldi tulajdonú vállalatok termelési függvények alapján számított hatékonyságbeli felsőbbrendűségét a Halpern & Körösi (2000) által kapott eredmények az átmeneti időszak teljes időtartamára bizonyítják.

A profit- és hatékonysági mutatók mellett a külföldi vállalatok a kivitel mutatóiban is felülmúlták a magyar tulajdonban lévő cégeket. Éltető & Sass (1997) vizsgálatai megerősítik, hogy a külföldi tulajdonú cégek kivitelből való részesedése nem csak hogy domináns, de egyre inkább néhány nagyvállalat kezében koncentrálódik.

### 12.1.2. A vállalati teljesítmény mérésére használatos adatok

A vállalati teljesítmény mérésére a nemzetközi irodalomban többféle indikátor-kategória használatos. Martin & Parker (1997, p. 53) a legfontosabb kategóriákat az alábbiak szerint csoportosítja:

**Profitabilitás.** A profit az üzleti élet nemzetközileg is legelérhetőbb és leginkább összehasonlítható mérőszáma. A profit értelmezése a közszektorban, annak sokszor nyíltan "non-profit" működése révén, vagy egyéb társadalmi funkciók ellátása miatt értelmetlenné válik. A profit kategória kiterjedt alkalmazása azonban még a magánszektoron belül is óvatosságra int, az árpolitika, a rövid-, illetve hosszú távú profítcélok vállalatonként jelentősen elkülönülhetnek. A profitra ezen kívül a vállalatok piaci befolyása is hatással lehet, a hatékonyságra még nem következtethetünk monopóliumok és versenykörnyezetben működő vállalatok pusztá eredményadatainak összehasonlításával.

**Termelékenység.** A termelékenység növekedése általában egy adott vállalat hatékonyabbá válását jelzi.<sup>97</sup> A termelékenység adott végtermék előállításához szükséges input vagy inputok mennyisége. A leggyakrabban használt mutató a munkatermelékenység, mely a hozzáadott értéket, illetve a kibocsátást viszonyítja a felhasznált munkaerőhöz. Mivel itt egy input bevonásáról van szó, a munkatermelékenység egy *parciális tényező termelékenységi* mutató. Az összes felhasznált input figyelembevételével számított indikátor a *teljes tényező termelékenység*, melynek növekedését szokás a hatékonyság növekedés mércéjéül állítani.<sup>98</sup>

**Termelési költségek.** A termelési költségek kategóriája a profitabilitással rokon mérőszám; a költségek mind a közszektorban, mind pedig a magánszektorban bővebb tájékoztatást adhatnak a vállalati teljesítményről, mint a profit. Méréséhez azonban számos probléma is kapcsolódik, például a költségfüggvények szerkesztése vagy a megfelelő viszonyítási alapok keresése.

Martin & Parker (1997, pp. 68-75.) 1970 és 1995 közötti években 63, az Egyesült Királyság, az Egyesült Államok és egyéb, főleg a fejlett országok iparágaiban az állami és magán tulajdonban lévő vállalatok teljesítménye közötti különbséget elemző tanulmány főbb adatait hasonlítja össze. Az általuk említett tanulmányok 20 százaléka használta a profitabilitást, 30 százaléka a termelékenységet, 25 százaléka pedig a termelési költségeket a mérésekhez. Többen a három fő kategória közül nem csak egyet használtak, illetve egyéb indikátorok is előfordultak, például piaci részesedés, vagy pénzügyi jelzőszámok.

A vállalati teljesítmény mérésére mind a külföldi mind a hazai szakirodalomban a kutatók általában a vállalatok mérleg- és eredmény-kimutatás adatait használják fel. Ez a tény bizonyos értelemben határt szab az alkalmazható jelzőszámok körének. A legkézenfekvőbbek a megtérülési indikátorok. Boardman & Vining (1989, p. 11.) négy profit-kategóriát használt sokat idézett, a Fortune magazin vezető 500-as listáját összehasonlító tanulmányukban: a bruttó jövedelmezőséget (*return on assets*, ROA), a saját vagyon megtérülését (*return on*

---

<sup>97</sup> Nagyon fontos különbséget tenni a hatékonyság és termelékenység között, a két fogalom ugyanis nem azonos egymással. Egy adott vállalat vagy iparág akkor nem elég hatékony, ha meglévő inputjaival több végtermék előállítására is képes lenne, vagyis a cég a termelési lehetőségek görbéjén belül helyezkedik el. A termelékenység ezzel szemben az előállított végtermék mennyiségéből indul ki, azaz azt méri, hogy a vállalat felhasznált inputokkal mennyi outputot termelt, függetlenül attól elérte-e már a maximális hatékonyságot, azaz a termelési lehetőségek görbéjét (Sharpe 1995). Ilyen értelemben egyik vállalat lehet a másiknál hatékonyabb, annak ellenére, hogy az alap-definíció szerint egyikük sem hatékony.

<sup>98</sup> A *teljes tényező termelékenység* mérésének igen kiterjedt irodalma van, a jelzőszám elméleti fejlődéséhez olyan neves közgazdászok járultak hozzá, mint Solow, Hicks és Tornquist.

*equity*, ROE) a nettó nyereségrést (*return on sales*, ROS), és a nettó jövedelmet (*net income*). Frydman és társai (1999, p. 1158.) a profitabilitást KKE-ban megbízhatatlan jelzőszámnak tartva a munkatermelékenységet és összetevőit használták elemzésükben: a nettó árbevételt, a foglalkoztatást, ezek hányadosaként számított munkatermelékenységet, valamint az egységnyi nettó árbevételre jutó költség szintet.<sup>99</sup>

A legtöbb tanulmány megpróbálja mind a profit mind a termelékenységi mutatószámokban rejlő lehetőségeket akár más egyéb teljesítménymérőkkel egyszerre kihasználni. Claessens & Djankov (1999) a tulajdonosi szerkezetet és a tulajdonosi koncentrációt egyszerre elemző tanulmányukban mindössze két indikátort alkalmaznak: a nyereségrést és a munkatermelékenységet. Megginson és társai (1994) a profit- és termelékenységi mutatók mellett különböző pénzügyi adatokat is felhasználnak. Walsh & Whelan (1999) négy KKE ország vállalatainak teljesítményét exporttevékenységükön keresztül mérik, hasonló megközelítést alkalmaz Halpern és Kőrösi (1998) a magyar vállalatok 1985 és 1994 között egyre bővülő körének teljesítmény-mérésére. Major (1999, pp. 66-68.) ugyancsak a magyar vállalatok teljesítményének elemzésére a jelzőszámok egy széles körét használja, többek között három profitabilitás-mutatót, három termelékenységi mutatót és hat pénzügy, valamint likviditást mérő mutatót.

### 12.1.3. Az összehasonlíthatósági probléma

Az élelmiszeripari teljesítményváltozás KKE országok közötti összehasonlítása izgalmas kutatási feladat lenne, ám az élelmiszeripari kibocsátás nemzetközi összehasonlíthatóságának problematikája miatt a teljesítmény- és hatékonyság-indikátorok egész régióra való alkalmazása korlátozott. Az alapvető problémát az egyes országokban eltérő ár- és költség szintek okozzák, melyek alaposan eltérítik az összehasonlítás érdekében fajlagosan számolt profit és termelékenységi mutatókat. A probléma annál jelentősebb minél nagyobb az összehasonlítandó országok közötti árszintkülönbség, illetve a szóban forgó országok valutáinak felül- vagy alulértékelttsége. Az összehasonlíthatóság eltérő árszintekből eredő problémáját elméletileg kétféle úton lehet kezelni:

a fogyasztói árak szintjét a vásárlóerő-paritással (*Purchase Power Parity*) korrigálva,  
az értékben mért kibocsátás helyett volumen-bázisú kibocsátás adatokat felhasználva.

<sup>99</sup> Az *egységnyi nettó árbevételre jutó költségek* valójában mégis a profitra visszavezethető indikátor a  $\frac{C}{R} = \frac{(1-P)}{R}$  összefüggés miatt, amelyben  $C$  a vállalat költsége,  $P$  nyeresége,  $R$  pedig bevétele.

A gyakorlatban azonban egyik módszer sem nyújt kielégítő megoldást. Pilat (1996, p. 134-135.) kilenc OECD ország iparági termelékenységi mutatóit összehasonlító tanulmányában a vásárlóerő paritás mérésének számos buktatóját említi. Ezek a mérési akadályok fokozottan érvényesülnek a KKE régióban.

A vásárlóerő-paritást egy meghatározott fogyasztói kosárra szűkítve számolják, így jelentése reprezentatív jellegű. Másik hiányossága, hogy az eltérő költségszintekre vonatkozó korrekciós hatása minimális. Alkalmazásával tehát a teljesítmény és hatékonyság-mutatókat nem lehet megnyugtató bizonyossággal nemzetközi szinten összehasonlítani.

A volumen-bázisú kibocsátás alkalmazása szintén torz eredményekre vezet, hiszen még egyazon szakágazaton belül is az összehasonlítandó volumenadatok a termék-differenciálódás, az eltérő minőségi és hozzáadott-érték sajátosságokból eredően különböző tartalommal rendelkeznek.

A KKE régióin belüli nemzetközi összehasonlítást nehezíti még az adatgyűjtés módszereiben, a reprezentáció fokában és a számviteli kategóriák értelmezésében mutatkozó eltérések. Apró, kategorizálás- és értelmezésembeli különbségek is jelentősen befolyásolhatják a kalkulációt és az összehasonlításból nyert következtetéseket.

Mindezek a tapasztalatok arra a következtetésre vezetnek, hogy a megszerezhető adatbázis alapján érdemileg értelmezhető és összehasonlítható teljesítmény és hatékonyság-mutatók egy adott ország azonos gazdasági-, számviteli környezetében és piaci feltételrendszerében működő szakágazatok és vállalatok között kalkulálhatók. Figyelmünket a tézis kifejtése során a magyar élelmiszer-feldolgozás elemzésére összpontosítjuk. Az alábbi alfejezet célja az 1990-es években megváltozott tulajdoni struktúra hatásának mérése az élelmiszeripari vállalatok teljesítményére.

## **12.2. A külföldi tőke élelmiszeripari hatásának elemzése**

A magyar élelmiszeriparban tevékenykedő multinacionális és egyéb külföldi vállalatok hatásának empirikus vagy vállalati számviteli adatokon alapuló elemzésére az irodalomban nem sok példa akad. A legtöbb tanulmány az élelmiszeripart az ágazatközi összehasonlítások során egy feldolgozó-iparágként említi. Hamar (1995a, p. 115.) nézőpontjában az élelmiszeripar csak egy a sok között, feldolgozóipari átlagnál gyorsabb növekedését



egyértelműen a külföldi működő tőkebefektetéseknek tulajdonítja, ugyanakkor meglepőnek tartja, hogy az iparág uniformnak tűnő költségszerkezetét.

A témát feldolgozó egyik legfrissebb tanulmányban Szabó (2000) érdekes és újszerű megközelítést alkalmaz, 1990 és 1998 között 38 olyan vállalat életpályáját követi nyomon, melyek állami tulajdonból külföldi kézbe kerültek. A mintába csak a két évben egymásnak pontosan megfeleltethető vállalatokat vette fel, e kritérium miatt több multinacionális cég is ki kellett, hogy maradjon. Ez lehet a fő magyarázata annak az eredménynek, hogy a 38 vállalat árbevétel és profit növekedése elmaradt az iparági átlagtól. Ugyanakkor a minta vállalatainak körében az iparági átlagnál jobban nőtt a saját tőke és eszközök értéke, mely a gyors gyarapodást és a befektetések intenzitását jelzi. Ezen kívül a minta vállalatai a létszámleépítésen alapuló munkatermelékenység növekedésében is élen jártak (p. 47.).

### 12.2.1. A tulajdon hatása a vállalatok működésére

*Az értekezésben alkalmazott megközelítés az adatbázis és az alkalmazott módszerek tekintetében eltér a két említett korábbi tanulmánytól: az elemzés újszerűségét a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok teljesítménykülönbségének dinamikus mérése jelenti.*

Az V. tételben (251. oldal) megfogalmazott hipotézis abból indul ki, hogy az FDI elméletek során ismertetett kompetitív előnyöket a külföldi befektetők rövid idő alatt internalizálják (Dunning, 1997). Ez a külföldi tulajdonban lévő vállalatok szempontjából egy átfogó teljesítmény- és hatékonyságnövelést eredményez, mely nagyarányú külföldi tulajdon esetén hatással van az egész élelmiszer-feldolgozás teljesítményére.

A külföldi tulajdon hatását a számítások első részében a vállalatok árbevétele, eredménye, exportértékesítése és beruházásai reprezentálják. Az **árbevétel** a vállalati teljesítmény lényeges mérőszáma, hiszen a piaci részesedést testesíti meg. Az FDI determinánsok meghatározásánál láthattuk, hogy a piaci befolyás a külföldi működő tőkét vonzó legerősebb motiváció.

A korábbi elemzésekből nyilvánvaló, hogy a magyar gazdasági viszonyok között a vállalati **profit** az egész 1990-es évtizedben meglehetősen torz tájékoztatást nyújtott az élelmiszeripari vállalatok teljesítményéről. Az évtized második felében – részben az 1995-ben felére csökkentett vállalati nyereségadókulcsnak köszönhetően – javult a vállalatok profitteljesítménye. Ennek ellenére nem lehet kizárni a gyanút, hogy a magyar tulajdonban lévő vállalatok "eldugják" a profitot a külföldi tulajdonúak pedig élnek a rejtett

profitrepatriálással. Mindamellet az elemzéshez a hivatalos nyereségadatok álltak rendelkezésre, így a vállalatok közötti teljesítménykülönbség mérésére is ezeket használtam.

Bár a tapasztalatok azt mutatják, hogy a külföldi befektetők elsősorban a hazai piacra települtek, a magyar élelmiszeripar nagy hagyományokkal rendelkező **export** tevékenységét, ahol csak lehetett, megőrizték. A **beruházások** összege az új befektetéseket jelzi, egyben a utal a vállalatcsoport jövőbeni várható növekedésre és terveire.

Az elemzés elvégzéséhez hozzáférhető legfrissebb adatok 1998-ból származtak. A magyar élelmiszeripar valamennyi vállalatát felölelő adatbázis a vizsgálat évében 2977 tagú volt, mely a nulla árbevételt produkáló és nulla jegyzett tőkével rendelkező cégek kiszűrése után 2573-ra csökkent. Az adatbázisban maradt vállalatokat tulajdonosi szerkezetük alapján két fő csoportba osztottuk:

**többségi külföldi tulajdonban** lévő vállalatok és  
**többségi hazai tulajdonban** lévő vállalatok csoportjára.

A 35. táblázat a két csoport vállalati mérőszámait demonstrálja, az aggregát számokon túl feltünteti a csoportátlagokat is. A táblázat adatai elsősorban a külföldi tulajdonú vállalatok méretbeli fölényét bizonyítják. Az árbevételben mutatkozó különbség arra utal, hogy a külföldi vállalatok jellemzően az élelmiszeripar legnagyobb feldolgozói között találhatók.

**35. táblázat.** *A magyar élelmiszer-feldolgozók vállalati működésének mérőszámai a többségi tulajdonos szerinti csoportosításban, 1998, A csoportátlagok varianciaanalízisének eredménye.*

	Nettó árbevétel (milliárd Ft)	Vállalati eredmény	Exportértékesítés árbevétele (millió Ft)	Beruházások értéke
Összes külföldi többségi (N=323)	765,0	44 853	188 623	14 305
Összes belföldi többségi (N=2250)	826,1	5 829	143 182	9 921
Külföldi tulajdonúak átlaga	2,368	138,9	584,0	44,3
Belföldi tulajdonúak átlag	0,367	2,6	63,6	4,4
<i>F-próba</i>	<b>163,6***</b>	<b>29,3***</b>	<b>94,7***</b>	<b>108,0***</b>
Valószínűség	2,48E-23	6,54E-08	3,04E-22	2,48E-23

\*\*\* Az F próba értéke 1 százalékon szignifikáns.

A vállalati eredmény és az exportértékesítés tekintetében a külföldi tulajdonból eredő fölény az árbevétel esetében regisztrálnál is nyomasztóbbnak tűnik, még a külföldi tulajdonú cégek beruházásainak értéke is átlagban tízszerese a hazaiakénak.

A négy vállalati mérőszám tulajdon szerinti csoportjaiban a sokasági átlagok eltérését variancia-analízissel becsültem. Az  $F$ -próba minden esetben 1 százalékon volt szignifikáns, mely statisztikailag is alátámasztja a csoportok közti lényeges különbséget.

Pusztán a 35. táblázat adatai alapján joggal ébredhet a gyanú, hogy a nagy cégek valamennyien külföldi tulajdonban vannak, így a teljesítménybeli különbség oka valójában a méret nem pedig a tulajdon. Az elemzés erre a gyanúra az adatbázis többlépcsős szegmentálásával próbál megfelelni. Ebben a kiinduló csoportosítási ismerv a vállalatok árbevétel szerinti nagysága: az első csoportba kerülnek a 100 millió forint feletti árbevételt elérők, a második csoportba az ez alattiak. Az így képzett két csoport elemzése ezután a fent alkalmazott módszert követi. A további szegmentáció célja a nagy és kis méretű külföldi vállalatok saját súlycsoportjuk szerinti hazaiakkal való összemérése. A 36/a. és 36/b. táblázatok mutatják a tovább csoportosítás eredményeit.

A külföldi vállalatok kicsivel több mint fele került a nagy vállalatok csoportjába, erőfölényük továbbra is szembetűnő (36/a. táblázat). Bár a nagyvállalatok számának együtödét sem tesz ki, mégis a csoport árbevételének közel felét adják; következésképpen az egy vállalatra jutó árbevétel átlaga a két tulajdonosi csoport között több mint négyszeres. A profitátlag közti különbség az árbevétel különbség mértékét is jelentékenyen meghaladja, ami azt jelzi, hogy a külföldi tulajdonú nagyvállalatok a hazai tulajdonban lévőknél fajlagosan is jóval eredményesebbek. A csoportátlagok közti különbség valamennyi mérőszám esetében újra szignifikáns.

A kis vállalatok csoportja az előzőekhez képest változatos és meglepő eredményekkel szolgál, az árbevétel-csoportátlagok szerint ugyanis méretben teljesen megegyeznek (36/b. táblázat): a tulajdon szerinti csoportok átlagának különbsége statisztikailag inszignifikáns. Az azonos átlagméretből kifolyólag a kis vállalatok csoportjában bármely teljesítménybeli különbség ezért egyértelműen az eltérő tulajdonosi szerkezet eredménye. A táblázat további adatai a külföldi tulajdon fölényéről tájékoztatnak: számottevő nyereséget mutatnak fel a hazai tulajdonúak veszteségével szemben, kivitelük hétszeres, beruházásaik értéke pedig közel négyszeres. Ez utóbbi mérőszám különös fontossággal bír, hiszen a beruházási aktivitás a jövőbeli növekedés záloga.

A külföldi tulajdonú vállalatok befektetéseikkel valamennyi vállalatcsoportban felülmúlják a hazai tulajdonúak beruházásait. A nagyvállalatok esetében a különbség a multinacionális anyavállalatok tőkeerejét ismerve nem meglepő, a külföldiekhez felnövő, teljesítményben felzárkózó hazai élelmiszeripar letéteményese azonban éppen a kisvállalatok és újonnan alapított vállalkozások mobil csoportja lenne. Mivel innováció, termékfejlesztés és know-how terén méretüknél fogva nem vehetik fel a versenyt, a hatékonyság és abszolút növekedés útjának a fizikai beruházások tűnnek. Ezért különösen is fájdalmas a felismerés, hogy a magyar élelmiszeripar kisvállalatainak körében nem mutatkozik egy erre utaló határozott törekvés.

**36. táblázat.** *A magyar élelmiszer-feldolgozók vállalati működésének mérőszámai az árbevétel nagysága és a többségi tulajdonos szerinti csoportosításban, 1998*

<b>36/a. táblázat</b>	100 millió fölötti árbevétellel rendelkezők			
	Nettó árbevétel (milliárd Ft)	Vállalati eredmény	Exportértékesítés árbevétele (millió Ft)	Beruházások értéke
Összes külföldi többségi (N=167)	761,0	43 887	187 560	13 720
Összes belföldi többségi (N=719)	788,9	7 552	141 789	8 439
Külföldi tulajdonúak átlaga	4,557	262,8	1 123	82,2
Belföldi tulajdonúak átlaga	1,097	10,5	197	11,7
<i>F</i> -próba	<b>92,0***</b>	<b>18,8***</b>	<b>59,2***</b>	<b>52,4***</b>
Valószínűség	7,40E-21	1,63E-05	2,34E-14	5,25E-13

<b>36/b. táblázat</b>	100 millió alatti árbevétellel rendelkezők			
	Nettó árbevétel (milliárd Ft)	Vállalati eredmény	Exportértékesítés árbevétele (millió Ft)	Beruházások értéke
Összes külföldi többségi (N=156)	4,0	966	1 063	584
Összes belföldi többségi (N=1532)	37,2	-1 723	1 393	1 481
Külföldi tulajdonúak átlaga	0,025	6,2	6,8	3,70
Belföldi tulajdonúak átlaga	0,024	-1,1	0,9	0,97
<i>F</i> -próba	0,394	0,072	<b>15,1***</b>	<b>94,3***</b>
Valószínűség	0,53	0,78	0,0001	7,17E-22

\*\*\* Az *F*-próba értéke 1 százalékon szignifikáns.

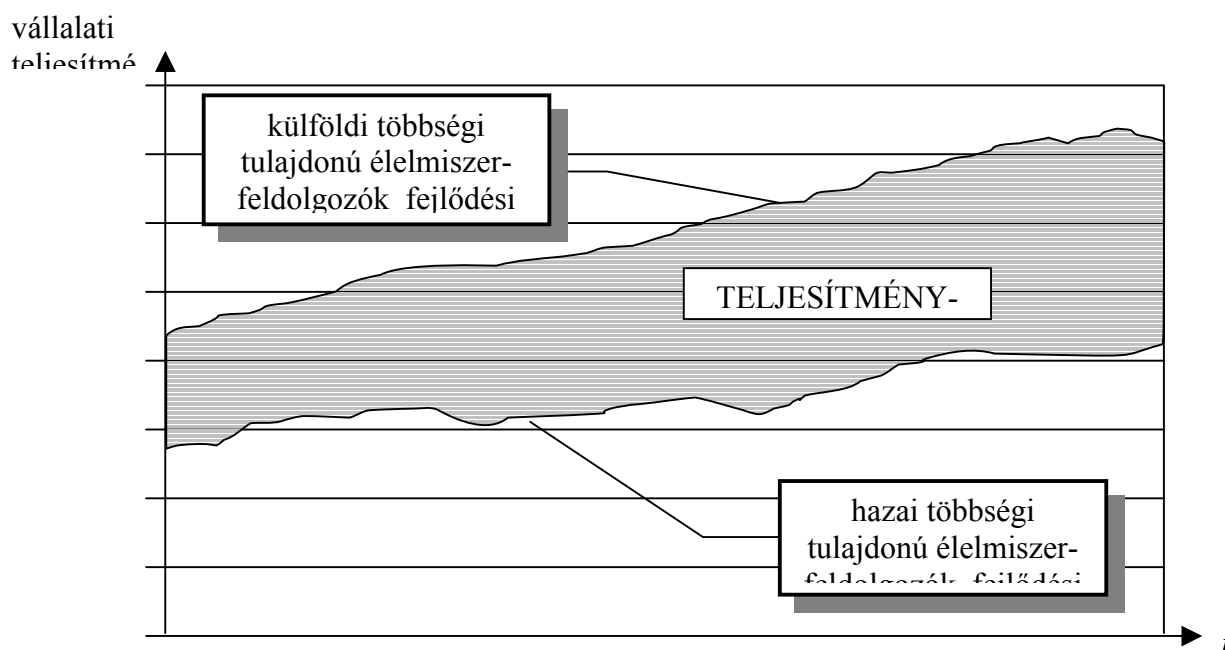
### 12.2.2. A vállalati teljesítmény-rés meghatározása

Az V. tételben körvonalazott feltételezés szerint egy ún. vállalati teljesítmény-rés létezik a hazai és külföldi tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók között. Az előbb vizsgált vállalati működésbeli kategóriák bizonyítják a rés meglétét. A feltételezett teljesítménybeli különbséget a 69. szemantikus ábrán a szírozott rész jelöli.

Mivel e rés megléte bizonyított, a fő kérdés most már úgy fogalmazódik meg, hogy *a teljesítménybeli mutatók közötti különbség (teljesítmény-rés) vajon növekvő vagy csökkenő tendenciát mutat?*

A technikai rés nyílására illetve összecsukódására csak a dinamikus összehasonlító indikátorok ismeretében tehetünk következtetéseket, melyek számításához több év megfelelő adatai szükségesek. A teljesítmény-rés változásának teszteléséhez egy rövid időszak, mindössze négy év, 1995-1998 adatai álltak rendelkezésre; sajnos az adatbázis összetétele az egyes években változó, ez az összehasonlítás feladatát jelentősen megnehezítette.

**69. ábra.** *A többségi külföldi és többségi hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók teljesítmény-fejlődési út, a teljesítmény-rés grafikus ábrázolása*



### 12.2.3. A külföldi és hazai tulajdonú vállalatok teljesítményének összehasonlítása

#### 12.2.3.1. Az összehasonlításhoz használt fajlagos teljesítménymutatók

A teljesítmény-rés változásának számszerűsítéséhez a vállalati teljesítmények mérésével foglalkozó szakirodalomban elterjedt mutatószámokat használjuk fel. A számítások négy eredményességi/megtérülési-, egy termelékenységi- illetve három egyéb mutatót tartalmaznak:

Profitráta (eredmény szint)<sup>100</sup>

$$ROS_i = \frac{P(bt)_i}{R_i} \quad [1]$$

Saját tőke jövedelmezősége<sup>101</sup>

$$ROE_i = \frac{P(at)_i}{E_i} \quad [2]$$

Eszközarányos eredmény

$$p_i^a = \frac{P(bt)_i}{TA_i} \quad [3]$$

Egy főre jutó eredmény

$$p_i^{emp} = \frac{P(bt)_i}{EMP_i} \quad [4]$$

Munkatermelékenység<sup>102</sup>

$$prod_i^{emp} = \frac{R_i}{EMP_i} \quad [5]$$

Saját tőke ellátottság

$$e_i = \frac{E_i}{TA_i} \quad [6]$$

---

<sup>100</sup> A mutatószám megegyezik a külföldön elterjedt *Return on Sales*, ROS kategóriával.

<sup>101</sup> A mutatószám megközelítőleg megegyezik a külföldön elterjedt *Return on Equity*, ROE kategóriával.

<sup>102</sup> A munkatermelékenységet általában a hozzáadott értékből kiindulva számítják. Amikor az adat nem áll rendelkezésre, a nettó árbevétel/fő a nemzetközileg használatos helyettesítő formula, mely nem pontosan a munkatermelékenységet, de azzal hasonló trendet fejez ki (Frydman *et. al.* 1999).

### Exportértékesítés aránya

$$exp_i = \frac{EXP_i}{R_i} \quad [7]$$

### Eszközarányos árbevétel (eszközhatékonyság)

$$r_i^a = \frac{R_i}{TA_i} \quad [8]$$

ahol

$P(bt)_i$  az  $i$ -dik vállalat adózás előtti eredménye,

$P(at)_i$  az  $i$ -dik vállalat nettó eredménye,

$R_i$  az  $i$ -dik vállalat árbevétele,

$E_i$  az  $i$ -dik vállalat saját tőkéje,

$TA_i$  az  $i$ -dik vállalat teljes eszközállománya,

$EMP_i$  az  $i$ -dik vállalat átlagos állományi létszáma.

### **12.2.3.2. Az összehasonlítás eredményei**

A 37. táblázat adatai a 69. ábra értelmezésében a teljesítmény-rés nagyságának egy statikus ( $t = 1998$ ) pillanatfelvételét nyújtja. A fajlagos indikátorok is igazolják a tézisben felvetett állítást, miszerint a külföldi és hazai többségi tulajdonban levő élelmiszer-feldolgozók teljesítménye közötti különbség jelentékeny. A külföldi tulajdonban levő vállalatok indikátorai többszörös előnyt jeleznek a hazai tulajdonban levőkkel szemben. Munkatermelékenységük 1998-ban közel kétszerese, profitrátájuk pedig több mint hétszerese volt a hazai többségi tulajdonúakhoz viszonyítva.

A hazai tulajdon előnye egyetlen jelzőszám, az eszközmegtérülési mutató esetében észlelhető. A számok azonban látszólagos, és nem valós versenyelőnyt hordoznak magukban. Az eszközmegtérülési mutatónál tapasztalható, első látásra meglepő fölénynek háttérében logikus magyarázat húzódik. A hazai vállalkozások zöme nullára vagy közel nullára leírt eszközökkel termel, így az alacsony szinten álló vetítési alap magasabb eszközmegtérülési mutatót eredményez, mint az általában új eszközökbe befektetett külföldiek hasonló adatai. A saját tőke ellátottság mutatója már hű képet fest az erőviszonyokról. A számok összességében a hazai élelmiszer-feldolgozók alultőkésítettségét bizonyítják.

**37. táblázat.** *A külföldi és hazai többségi tulajdonban működő vállalatok fajlagos teljesítmény mutatói, 1998*

	Külföldi többségi tulajdonú cégek N=400	Hazai többségi tulajdonú cégek N=2564	Élelmiszer- feldolgozás összesen N=2964
[1] Eredményszint (profitráta), ROS (%)	4,94	0,70	2,74
[2] Saját tőke jövedelmezősége, ROE (%)	11,43	0,89	7,15
[3] Eszközarányos eredmény (%)	5,53	0,36	3,19
[4] Egy főre jutó eredmény (ezer Ft/fő)	868,4	64,8	328,5
[5] Munkatermelékenység (millió Ft/fő)	17 569,5	9 264,5	11 989,3
[6] Saját tőke ellátottság (%)	48,4	40,1	44,6
[7] Export értékesítés aránya az összes árbevételből (%)	24,65	17,33	20,85
[8] Eszközarányos árbevétel (%)	122,95	160,27	139,86

Forrás: a szerző saját számításai

A teljesítmény-rés definiálásánál láhattuk, hogy a statikus metszet által mutatott különbségnél jóval lényegesebb a rés dinamikus megközelítése. A 37. táblázat adatai is csak akkor nyerik el valós jelentésüket, ha egy idősor összefüggésében látjuk őket.

A dinamikus teljesítmény-rés vonatkozásában fontos tisztázni egy értelmezésbeli körülményt. A mutatók éves értékeinek pusztán összehasonlítása magában hordja a rés félreértelmezhetőségének veszélyét. Mivel mindkét vállalatcsoport indikátorai változnak, egyszerű összevetésük nem informatív, a rés nyílását, vagy záródását még az indikátorok közti abszolút különbség évenkénti összevetése sem jelezni megbízhatóan.

A probléma kezelésére az OECD által a termelékenység-rések országok közötti kalkulálására kidolgozott metodológiát alkalmazom (Pilát 1996). A termelékenység-rés komparatív méréséhez a módszer a nemzetközi viszonylatban legtermelékenyebb ország termelékenységéből indul ki, azt egységnyi szinten (illetve 100 százalékon) rögzíti, a többi ország adatait a mindenkori legtermelékenyebb százalékaiban fejezik ki. A termelékenység-rés a vizsgált ország és a legtermelékenyebb ország közötti különbség. Ezzel már két időpont közötti rés dinamikusán értelmezhető, még akkor is, ha közben a "vetítési alap" megváltozik, azaz a legtermelékenyebb ország címét más veszi át.



**38. táblázat.** *A magyar élelmiszeripar külföldi és hazai tulajdonú vállalatcsoportja közti teljesítmény-rés alakulása, 1995-1998*

	Egy vállalatra jutó nettó árbevétel			Eredményszint (profitráta) [1]			Saját tőke jövedelmezősége [2]			Eszközarányos eredmény [3]			Egy főre jutó eredmény [4]		
	(ezer Ft)	(%)		(%)			(%)			(%)			(ezer Ft/fő)	(%)	
N	$R_i$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$ROS_i$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$ROE_i$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$p_i^a$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$p_i^{emp}$	$P^b, P^w$	$PGAP$
1995															
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	399	1034408	100	75,7	0,00069	6,5	0,0016	9,7	90,3	0,0008	10,2	89,8	n.a.	..	..
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2244	251037	24,3		0,01062	100	0,0167	100		0,0075	100		n.a.	..	
1996															
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	398	1246444	100	75,4	0,02233	100	0,0524	100	52,1	0,0244	100	64,8	n.a.	..	..
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2290	306682	24,6		0,01068	47,9	0,0224	42,8		0,0086	35,2		n.a.	..	
1997															
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	437	1414426	100	78,9	0,05018	100	n.a.	..	79,5	0,0570	100	83,4	772,9	100	88,2
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2695	298357	21,1		0,01030	20,5	n.a.	..		0,0095	16,6		91,5	11,8	
1998															
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	400	1912398	100	83,2	0,04942	100	0,1143	100	92,2	0,0553	100	93,5	868,4	100	92,5
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2564	322184	16,8		0,00699	14,2	0,0089	7,8		0,0036	6,5		64,8	7,5	

folytatás a következő oldalon

folytatás az előző oldalról

		Munkatermelékenység [5]			Saját tőke aránya (tőkeintenzitás) [6]			Exportértékesítés aránya [7]			Eszközhatékonyság [8]		
		(millió Ft/fő)	(%)		(%)			(%)			(%)		
	N	$prod_i^{emp}$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$e_i$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$exp_i$	$P^b, P^w$	$PGAP$	$r_i^a$	$P^b, P^w$	$PGAP$
1995													
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	399	n.a.	..	..	0,47335	100,0	5,0	0,18284	100,0	6,4	1,10537	73,3	26,7
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2244	n.a.	..		0,44983	95,0		0,17121	93,6		1,508544	100,0	
1996													
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	398	n.a.	..	..	0,46554	100,0	17,9	n.a.	..	..	1,31369	85,4	14,6
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2290	n.a.	..		0,38217	82,1		n.a.	..		1,53852	100,0	
1997													
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	437	15402,5	100,0	42,3	n.a.	..	..	0,253464	100,0	25,7	1,23324	76,3	23,7
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2695	8886,9	57,7		n.a.	..		0,188312	74,3		1,61548	100,0	
1998													
Külföldi többségi tulajdonú vállalatok	400	17569,5	100,0	47,3	0,48394	100,0	17,2	0,246579	100,0	29,7	1,22952	76,7	23,3
Hazai többségi tulajdonú vállalatok	2564	9264,5	52,7		0,40067	82,8		0,173327	70,3		1,60267	100,0	

A 38. táblázatban az OECD termelékenység-rés koncepciója alapján kidoölgozott módszer kerül alkalmazásra. A magyar élelmiszeriparban a teljesítmény-rés megállapításához a kiindulási vetítési alapot (100 százalék) az esetek döntő többségében a külföldi tulajdonú vállalatok csoportja adja. A *PGAP* teljesítmény-rést adott fajlagos mutató vonatkozásában a következő összefüggés fejezi ki:

$$PGAP = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n P_i^w}{\sum_{j=1}^m P_j^b}$$

ahol

$P_i^b$  a jobb teljesítményt mutató tulajdoncsoport  $i$ -dik vállalatának teljesítmény indikátora,

$P_j^w$  a gyengébb teljesítményt mutató tulajdoncsoport  $j$ -dik vállalatának teljesítmény indikátora.

A teljesítmény-rés PGAP értékeit a 38. táblázat szintén százalékos formában tartalmazza.

Az 1995-ös évet jellemző profitabilitást/megtérülést jelző számok szembeszökő kivételt jelentenek a külföldi tulajdonú vállalatcsoport általános fölényének szabálya alól; a jelenség egy rövid kitérőre ösztönöz. A magyar élelmiszeripar esetén az irodalmi áttekintésben érintett endogenitási probléma (256. oldal) kérdése egy sajátos vetületben merülhet fel. Más KKE országoktól eltérően nem a belső privatizáció okán jöhetett létre egy kiindulási teljesítmény-különbség (ti. a dolgozói, vagy alapanyag-termelő tulajdon javára), hanem a magyar privatizáció valódi működő tőkét preferáló, és a hazai befektetőknek – többek között a késedelmes kárpótlás révén – relatíve kis teret hagyó jellege miatt a külföldi tőkebefektetők tehettek szert előnyre a vállalatok kiválasztásánál.<sup>103</sup> Az általános feltételezés szerint a külföldi befektetők a legjobb vállalatokat szerezték meg, azaz eleve jobb kiinduló pontot élveznek; az érvelés ide vezeti vissza a külföldiek vállalati teljesítmény összehasonlításakor kapott előnyét. Éppen a külföldi tulajdonú vállalatok 1995-ös eredményadatai igazolják viszont azt, hogy az endogenitási probléma a magyar élelmiszeripar vállalati teljesítményeinek mérésekor és összehasonlításakor nem okozott olyan jelentős torzulásokat, mint az irodalomban dokumentált belső privatizáció. A magyar élelmiszeripar esetén az

<sup>103</sup> A vállalatvezetői és dolgozói tulajdon statisztikailag kimutatott jelentősége 1998-ban elenyésző (1-3 százalék), mely azt feltételeznél, hogy a magyar élelmiszeriparra nem volt jellemző a belső privatizáció. Ez azonban nem így van, a dolgozói és vállalatvezetői tulajdon főleg a magánszemélyek illetve belföldi társasági tulajdon kategóriákban jelenik meg. Emiatt a hazai statisztikai kategóriák csak korlátozott mértékben használhatók a magántulajdon további szegmentálására.

endogenitási probléma erejéről teljes bizonyosságot csak az évtized elejétől számított teljesítmény-rések adnának.

A 38. táblázat számításai az adatbázis időbeni következtetlenségei miatt sajnos foghíjasak, a rendelkezésre álló mutatók azonban így is elegendők a fő következtetések megtételére. ***A nyolc fajlagos mutató által reprezentált teljesítmény-rés drámai változásokat jelez a magyar élelmiszeriparban. Mind az eredményességi, mind a termelékenységi- és exportmutatók szempontjából a teljesítmény-rés szétnyíló, azaz a hazai tulajdonú vállalatok egyre jobban leszakadnak a külföldi tulajdonú cégektől.*** A saját tőke ellátottságát tekintve a lemaradás 1996 óta stagnál, egyedül a már kifejtett eszközhatékonyság esetében létezik a hazai tulajdon előnye, mely a négy év távlatában állandónak mondható.

A teljesítmény-rés négy éves dinamikája alapján még korai lenne a vészharangot kongatni, ám a jövőbeni kilátások sem kecsegtetnek feltétlenül látványos javulással. A 35. és 36. táblázatok számításaiban feltárt ***beruházási-aktivitásbeli különbség a teljesítmény-rést a következő években tovább nyithatja.*** Ez egyaránt érvényes a nagyvállalatokra és a kisebb feldolgozók csoportjára.

A 38. táblázat eredményeit egy másik körülmény miatt is árnyaltabban kell értékelni. Mivel a teljesítmény-rés sokasági átlagokból indul ki, az egész csoport jellemzőit testesíti meg. Sem a külföldi, sem a hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók csoportjai nem homogének, a külföldi vállalatok között is akad visszamaradó és a hazaiak között is bőséggel vannak fejlődésre képesek. A több mint kétezer magyar többségi tulajdonú vállalat és vállalkozás előtt három fő alternatívát különböztethetünk meg:

***1. Felzárkózás;*** más megfogalmazásban az életben maradás alternatívája. A túlélés elsősorban a fejlettségi szint függvénye, kisebb részben azonban azt a szakágazathoz tartozás is determinálja. Azon hazai vállalatok kerülhetnek a felzárkózók csoportjába, melyek modern technológia és üzleti módszerek alkalmazásával szűkítik a teljesítmény-rést. A fejlesztéshez szükséges tőke ehhez a legritkább esetben áll rendelkezésre saját forrásból; ezért a külföldi vagy hazai tőkepiacokon kell hitelhez jutni. A sikeres hazai vállalatok kétféle úton tehetnek szert komparatív előnyökre:

termékdifferentiálással, a különleges fogyasztói igények kielégítésével,

földrajzi értelemben speciális piaci stratégiával, hazai piaci fehér foltok felderítésével, illetve exportpiacokra specializálódással.

**2. Leszakadás.** Az elavult technológiát, vezetési-szervezési módszereket és mérsékelt piaci stratégiát alkalmazó hazai cégek könnyörtelenül a leszakadás útjára kerülnek. Ezek általában olyan vállalatok, melyek termékstruktúrája teljesen megegyezik nagy tőkeerős versenytársaikkal, maguknak pedig fejlesztéshez sem forrásuk nincs, sem pedig a forráshoz jutás lehetősége nem adott.

**3. Közbenső alternatíva.** A közbenső alternatíva a nagyobb versenytársakkal való szövetkezést jelent, melyre csak néhány szakágazatban van meg a lehetősége speciális helyzetben lévő vállalatoknak. Általában a piaci disztribúció, a területi elv miatt lehet a nagy versenytársaknak szövetkező partnerekre szükségük. A közbenső alternatíva mozgástere igen korlátozott, kimenetele pedig a kooperációkban résztvevő kisebb vállalatokra nézve kockázatos, mert akár vállalatfelfvásárláson és beolvadáson akár bezáráson keresztül a cég megszűnéséhez vezethet.

#### 12.2.4. A tulajdonszerkezet szakágazati hatásai

A külföldi tulajdon hatásának vizsgálata a szakágazat-specifikus tendenciák feltárásával záródik. A tulajdonszerkezetet (*OSTR*) a külföldi tőke jegyzett tőkében elfoglalt aránya testesíti meg. Az *OSTR* értéke 0 és 1 között mozog, így a külföldi és hazai tulajdon megoszlását reprezentálja. A tulajdonszerkezet hatását a hat vizsgált vállalati teljesítmény-indikátor esetében egyszerű lineáris regressziós függvénnyel becslem:

$$PER_i^j = a_0 + a_1 OSTR_i^j + \varepsilon$$

ahol

$PER_i^j$  a vállalati hatékonyság  $j$ -dik mutatója az  $i$ -dik szakágazatban,

$OSTR_i^j$  a tulajdonszerkezet változója a  $j$ -dik vállalati hatékonyság kategória szerint az  $i$ -dik szakágazatban.

A szakágazati hatások méréséhez hat vállalati mutatószámot használok: az árbevétel, nyereség, exportértékesítés, beruházások, munkatermelékenység és eszközhatékonyság kategóriáit. A becsléseket 12 olyan élelmiszeripari szakágazatban végzem, ahol a megfigyelések száma ezt lehetővé teszi. Az *OSTR* változó természetéből adódóan a  $t$ -próba

pozitív értékei a külföldi többségi tulajdonú vállalatok előnyét, a negatív értékek pedig a hazai többségi tulajdonúak előnyét jelzik. Az eddigi, iparági összesítésű számítások alapján az első öt indikátor esetében a külföldi tulajdonban lévő vállalatok fölénye várható, míg az eszközhatékonyság terén a hazai tulajdonú vállalatok előnye valószínűbb. A becslések eredményei a legtöbb szakágazat esetében igazolják a várakozásokat, a külföldi vállalatok fölénye az eszközhatékonyságot kivéve általánosnak mondható. A 39. táblázat az *t*-próba előjelét mutatja a különböző vállalati mutatók és szakágazatok esetében végzett becslésekben.

A regressziós becslések részletes eredményei a 17. mellékletben találhatók. A vállalati mutatókban tapasztalható szakágazat-szintű eltérések kifejtése a melléklet adatain alapul.<sup>104</sup> A külföldi tulajdon hatása a **vállalati árbevételre** minden szakágazatban erőteljes, kivéve a malom és sütőipart, melyben a külföldi tulajdon eredendően alacsony.

A vállalati eredményesség, azaz a **profit** már kevésbé határozott külföldi hatást jelez, valódi szignifikáns összefüggés csak a növényolaj és takarmányiparban illetve az italgyártásban mutatható ki. Az eredmények újra csak azt bizonyítják, hogy a külföldi vállalatok hamar alkalmazkodtak a Magyarországon általános viszonyokhoz, és nem feltétlenül jelenítik meg maradéktalanul profitjukat.

**39. táblázat.** *A vállalatok tulajdon szerkezetének hatása a vállalati teljesítmény mutatóira az élelmiszeripari szakágazatokban*

	hús	baromfi	zöltség- gyümölcs	növényolaj	tej	malom	takarmány	sütő	édesség	szesz	sör	üdítő
Árbevétel	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Profit	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Export	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Beruházások értéke	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
Munkatermelékenység	+	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+

<sup>104</sup> Az eredmények arról is árulkodnak, hogy a fölény számos szakágazat, illetve indikátor esetében statisztikailag nem szignifikáns. Bizonyos esetekben az alacsony  $R^2$  értékek annak tulajdoníthatók, hogy az összefüggések mindössze egyetlen ismérv, a tulajdonszerkezet hatását mérik. Jelen elemzés kereteiben nem volt cél a modell magyarázó erejének további változókkal való növelése, a becslések rendeltetése csupán a két tulajdonosi csoport hatásának feltérképezése volt.

Eszközhatékonyság	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Forrás: 17. melléklet számításai

Össességében a külföldi tulajdon a profit alakulását a szakágazatok zömében pozitívan determinálja, kivéve a tejipart. Valószínűleg a vállalati koncentráció és a piacért folyó harc, valamint a fejlesztések emésztik fel a főbb külföldi tulajdonú vállalatok nyereségét, ezért a tejiparban a hazai tulajdon ténye önmagában valamivel magasabb profitot feltételez, mint a külföldi tulajdon.

Az *exportértékesítés* újra a külföldi vállalatok egyöntetű fölényéről tájékoztat. A külföldi tulajdon valamennyi szakágazatban aktívabb exporttevékenységet feltételez, legerőteljesebben a baromfi- növényolaj- és tejiparban, a gabonaszektor feldolgozó szakágazataiban, valamint az édesség- és sörgyártás vállalatainál.

A *beruházások* értékére kapott eredmények szintén a külföldi tulajdonú vállalatok aktivitására utalnak. Kiemelést érdemelnek a növényolaj- és takarmányipar, valamint az italgyártó szakágazatok külföldi érdekeltségű vállalatainak beruházásai.

A *munkatermelékenység* és eszközhatékonyság terén a tulajdonszerkezet magyarázó ereje ritkán szignifikáns. A külföldi tulajdonú vállalatok általában az egész iparágban termelékenyebbek – különösen a tej- és söriparban – magyar tulajdonú versenytársaiknál. Kivételt jelent a baromfi-, takarmány- és sütőipar, melyeknél a hazai kézben lévő tulajdon, ha kevéssel is, de a munkatermelékenységre növelő tényező.

A tulajdon szerkezet hatása az *eszközhatékonyságra* többségében nem szignifikáns, ám a *t* értékei valamennyi szakágazatban a magyar tulajdon pozitív hatását mutatják. Az eredmény korántsem meglepő, sőt összhangban van a magyar gazdaságot kutató korábbi tanulmányok számításaival. Major (1996) az eszközmegtérülés mutatójára (állóeszköz-arányos vállalati nyereség) mutatta ki a hazai tulajdon előnyét. Szanyi (1998) ezt az eszközök összetételével és korával magyarázta, mely jelentősen különbözik a külföldi és hazai tulajdonú vállalatoknál. Jelen számítások eredményei arra engednek következtetni, hogy a jelenség az élelmiszeriparban is érvényes; az eszközhatékonyság aggregát, iparági szintű adatai a tendencia meglétét az egész élelmiszeriparra jelezték (35. és 36. táblázatok).

A regressziós vizsgálat a magyar élelmiszeripar szakágazataiban igazolta a külföldi tulajdon hatását a vállalati teljesítményre. A hatás számos esetben nem szignifikáns, ám az elemzéshez használt tulajdonszerkezet változó természetéből adódóan már a becslések során az *OSTR* pozitív vagy negatív előjele önmagában jelzi az adott tulajdonosi kategória jobb

teljesítményét. A regressziós elemzések a legtöbb szakágazat esetében a külföldi tulajdon előnyeit tárta fel. Különösen erős a külföldi érdekeltségű vállalatok fölénye a növényolaj, tejipar terén és az italgyártó szakágazatokban. A magyar vállalatok teljesítményben egyedül a baromfi és gabona-feldolgozó szakágazatok veszik fel – legalább részben – a külföldiekkel a versenyt.

#### **12.2.5. Összegzés**

Az V. tézis a külföldi működő tőkebefektetések hatásának elemzését tűzte ki célul a magyar élelmiszeriparban. Az átmenet elején lezajló élelmiszeripari vállalati átalakulás és privatizáció után az évtized második felére markáns különbség bontakozott ki az iparág külföldi és hazai érdekeltségű csoportjai között. A külföldi többségi tulajdonú vállalatok a vállalati működést leíró mutatószámok és a fajlagos mutatók zömében egyértelmű teljesítményfölényt élveznek a hazai tulajdonúakkal szemben. A teljesítmény-rés dinamikus vizsgálata rávilágított a vállalati teljesítmény-különbség nyíló tendenciájára, 1995 és 1998 között a magyar tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók iparági szinten nem tudták csökkenteni lemaradásukat. Szakágazati szinten a külföldi érdekeltségű vállalatok dominanciája a baromfi- és gabona-feldolgozás kivételével mindenütt érvényesül.

A magyar tulajdonban lévő élelmiszeripar kilátásai korlátozottak, ugyanakkor még lehet és kell lépni a külföldiekhez felzárkózás érdekében. Lényeges szempont, hogy Magyarország esetleges EU csatlakozása után a jelenlegi lehetőségek töredékükre csökkennek, a hazai feldolgozók felzárkózására azonban ma még adottak a keretek. A hazai tulajdonban lévő élelmiszeripari cégek önálló felelőssége, hogy az FDI túlcordulási hatását mennyiben képesek a maguk javára hasznosítani. A kormányzati politika felelőssége a hazai tulajdonban lévők méretbeli hátrányain enyhíteni, az állandó hatékonyság-követelmény következetes megkívánása mellett. A bankszféra/tőkepiacok alapot nyújthatnak az aktívabb beruházásokhoz, amennyiben a hazai tulajdonban lévő befektető-termelők elkötelezettek a megfelelő szintű termeléstechológia iránt és a termékkör kereslete, valamint a szakágazat szűk kapacitás állománya ezt alátámasztja.



## **VI. ÖSSZEFOGLALÁS**

## 13. Következtetések

### 13.1. Bevezetés – világgazdasági összefüggések

Korunk világgazdasága az egyre erősebb integrálódás felé tart, a nemzetközi gazdaság arculatát alapjaiban determinálja a globalizáció. A termékek és szolgáltatások kereskedelmét értékben túlnövő a tőkekereskedelem révén a globalizáció az 1990-es években új szakaszba lépett. A nemzetközi termelés növekedése együtt jár a tőke globális koncentrációjával, melyet a fejlett országok közötti kétirányú tőkemozgás fokozódása gerjeszt.

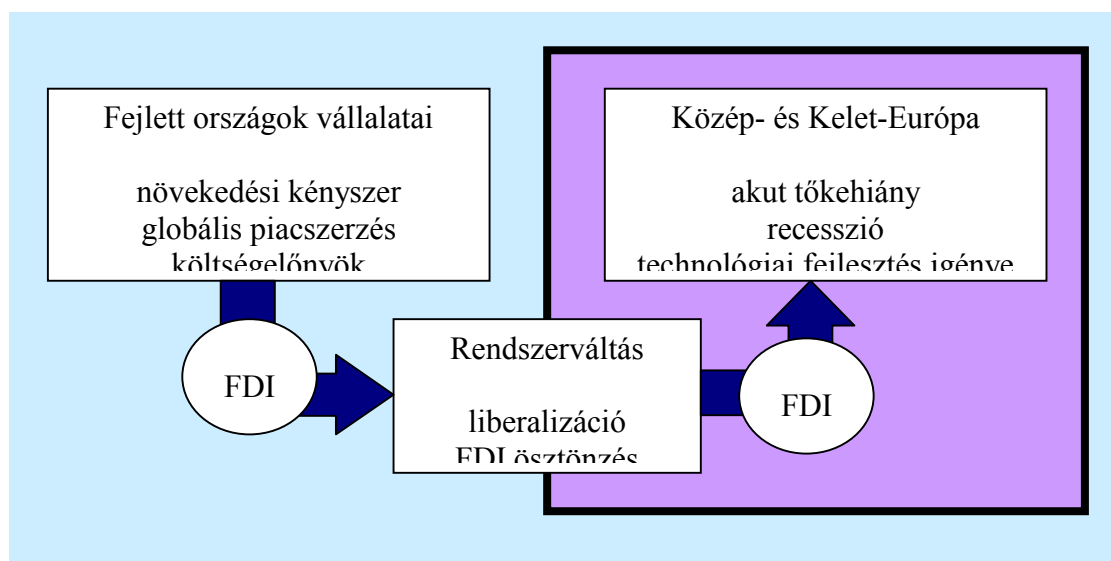
Az élelmiszeripar napjainkra szintén globális iparággá szélesedett. A tőke koncentrálódása és a fejlett országok közötti kétoldalú tőkemozgás a világ élelmiszerszektorában is meghatározó jelenséggé vált. A transznacionális vállalatok megjelenése és erősödése révén a globális termelés globális piacon értékesül.

Az értekezés a *Közép- és Kelet-Európa* élelmiszerszektorának nemzetközi tőkefolyamatokban való részvételét kutatta. A *régiót jellemző élelmiszeripari tőkeáramlás a fejlett országok közötti folyamatokkal ellentétben egyirányú*, az átmeneti országok élelmiszerszektora nettó tőkefogadó. A jelenség okait a 70. tematikus ábra tárja elénk.

A világgazdaság globalizáció felgyorsuló szakaszával esett egybe Közép- és Kelet-Európa gazdasági-társadalmi rendszerének fordulata. A posztszocialista átmenetben az élelmiszerszektor az egész régióban kritikus helyzetbe került. Az értékesítési nehézségek mellett a vállalatok gazdálkodását a költségvetési támogatás megszűnése és a bankszférával való kapcsolatok piaci alapokra helyezése súlyosbította. Az élelmiszeripar válságát tovább mélyítette a régiót érő gazdasági recesszió, az infláció, az agrárszektor átalakulása valamint magát az élelmiszeripart érintő tulajdonosváltás. A válság akut tőkehiányt eredményezett az élelmiszerszektorban. A termelési technológia elavult, felesleges kapacitások keletkeztek.

Ugyanakkor a fejlett országokban a nemzeti élelmiszerpiacok a növekedési kényszer nyomása alatt működő vállalatok számára szűkössé váltak. Versenypozíciójukat a piaci bővülés mellett a hatékonyság állandó javításával kénytelenek erősíteni.

70. ábra. A fejlett országok és a KKE régió közötti egyirányú élelmiszeripari tőkeáramlás okai



A két régió élelmiszerszektoraiban zajló folyamatok külön-külön is a külföldi működő tőke egyirányú áramlását determinálták. A szelep felnyitása a poszt szocialista átmenet reformjaival, a gazdasági liberalizációval és a kormányzati FDI ösztönzők kiépítésével történt (70. ábra).

### 13.2. Elméleti eredmények - az FDI helye és szerepe az SCP paradigmában

Az értekezés az egyirányú élelmiszeripari tőkeáramlást a fogadó országok nézőpontjából kiindulva elemezte. Az élelmiszerszektor vizsgálatának keretében az *industrial organisation* elmélet SCP-paradigmája szolgált. **Az értekezés elméleti kontribúciója az FDI helyének és szerepének meghatározása az SCP-paradigma kauzális összefüggéseiben.** A piaci szerkezetet, a vállalatok működését és teljesítményét az [A] és [B] oksági összefüggésekkel tartalmazó folyamatot a régió gazdasági nyitásának következtében színre lépő FDI több ponton is befolyásolta. Az alapvető összefüggések a külföldi működő tőke beáramlásával és hatásával kapcsolatosak.

A piaci szerkezet a külföldi működő tőkeabszorpciót szignifikánsan determináló tényezőnek bizonyult, ezt a 71. ábrán a [C] jelű kapcsolat szimbolizálja. Az oksági viszony meglétét az értekezés eredményei teljességgel alátámasztják, közgazdasági értelmezése egyértelmű: a piaci pozíciók egyben megszerzése az új piacra lépők szemszögéből vonzó tényezőnek számít.

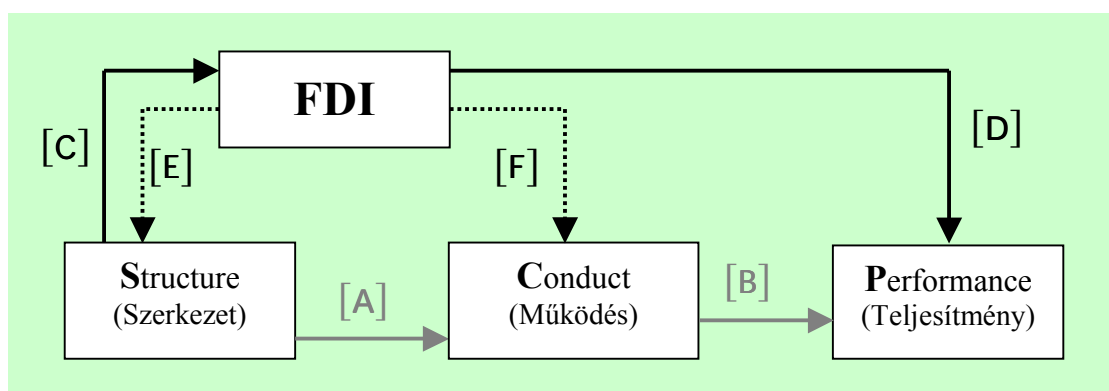
Igazolódott a külföldi tulajdon hatása a vállalatok, és rajtuk keresztül a szakágazatok teljesítményére, amit a [D] jelű kapcsolat fejez ki. Ez az oksági viszony áttételesen, egy komplex hatásmechanizmuson keresztül érvényesül, ezért a folyamat közgazdasági értelmezése is árnyaltabb.

- 2.1. Egyrészt a külföldi tőke maga is kihat a piaci szerkezet alakulására, a tőkeerős külföldi befektetők jelenléte befolyással van a piaci részesedések leosztására. Az E jelű összefüggés létezését a Granger-teszt alkalmazása erősítette meg.
- 2.2. Másrészt a külföldi tulajdonú vállalatok az SCP paradigma C (=conduct) elemén keresztül hatnak a piaci teljesítményre: reklámkiadásaik, anyavállalataik know-how-jának felhasználása és fejlesztéseik meghatározzák működésüket, mely végső soron vállalati teljesítményüket is determinálja.<sup>105</sup>

Bár az összefüggések a magyar élelmiszeripar példáján keresztül nyertek empirikus bizonyítást, az azonos gazdasági környezet megléte magában hordozza a 71. ábra értelmezésének lehetőségét egyéb iparágakra kiterjesztve.

Mindazonáltal az értekezés eredményeinek ismeretében az összefüggésrendszer érvényességét az alábbi kondíciók megtételével releváns lehatárolni: **az FDI értekezés által feltárt helye és szerepe az SCP paradigma kauzális rendszerében csak (1) eltérő fejlettségi szintű ország csoportok közötti, egyirányú tőkeáramlás esetén, és (2) csak a fogadó országok iparágaiban jut érvényre.**

**71. ábra.** *A külföldi működő tőke értekezés által feltárt helye és szerepe az SCP paradigma kauzális összefüggés-rendszerében*



<sup>105</sup> Az [F] hatás empirikus tesztelését az értekezés részben az adatok hozzáférhetetlensége, részben pedig a vállalati működés nehezen számszerűsíthető megnyilvánulásai miatt nem vállalhatta fel. A hatás meglétét ezért az FDI szakirodalom eredményeinek birtokában *ab ovo* bizonyítottak feltételeztük.

### 13.3. Empirikus eredmények

Az értekezés empirikus része a külföldi működő tőkével kapcsolatos nemzetközi irodalom hagyományainak megfelelően az ***FDI determinánsainak és a hatásának kvantifikálását*** tűzte ki céljául.

Míg a korábbi empirikus tanulmányok az FDI determinánsait általában országok, tartományok, szektorok közötti keresztmetszeti elemzéssel kutadják, ***az értekezés*** - mező-szintű jellege folytán - ***az FDI motivációk empirikus meghatározását teljesen új vizsgálati síkon, egy adott iparág szakágazatai közötti keresztmetszeti elemzéssel végzi el.***

Az értekezésben alkalmazott regressziós modell célja a magyar élelmiszeriparba érkezett külföldi működő tőke szakágazati allokációjának elemzése, a szakágazati FDI determinánsok feltárása volt. A tényadatok szerint a különböző szakágazatok eltérő vonzerőt gyakoroltak a külföldi befektetőkre.

Az FDI megoszlását szignifikánsan magyarázó változók a szakágazatok koncentrációja (*CONC*) és profitrátája (*P*) voltak. A profitráta az évtized közepére elvesztette magyarázó erejét, 1992-től számos szakágazati profitráta negatívba fordult. A tranzíciós recesszió, az élelmiszeripar átalakulása és privatizációja, valamint a beszűkült kereslet és a korábbi vállalati kapcsolatok következtében szétzilálódtak az eredményességi viszonyok. Eközben a szakágazati koncentráció külföldi befektetéseket motiváló ereje megmaradt, a *CONC* változó magyarázó ereje az egész évtizedben erősen szignifikáns volt.

Az (*MS*) és (*EXP*) változók a modell valamennyi specifikációjában inszignifikánsak maradtak; a belföldi piac nagysága és a szakágazatokban rejlő exportlehetőségek tehát nem fejtettek ki jelentős vonzerőt a külföldi befektetésekre. Az exportváltozó inszignifikanciájával magyar viszonylatban nyert empirikus bizonyítást az a megállapítás, hogy az élelmiszeripari külföldi befektetők elsődlegesen a hazai piacok megszerzésére törekcsenek.

Az eredmények azt sejtetik, hogy a külföldi befektetők a profitot hosszú távon értelmezik, illetve a befektetés megtérülése elsősorban a piaci pozícióban manifesztálódik. Összességében elmondható, hogy ***a külföldi befektetőket a magyar élelmiszeriparba irányuló invesztícióik során elsősorban a piackereső aspektus vezérelte.***

*Az FDI hatásvizsgálata a magyar élelmiszeripari feldolgozók tulajdonosi szerkezet szerinti szegmentálásával, valamint a teljesítmény-rés meghatározásával történt. Mindkét számítás a külföldi tulajdon hazai tulajdonosokkal szembeni teljesítményfölényét igazolta.*

A teljesítmény-rés statikus kalkulációja nyolc vállalati teljesítmény-indikátor közül hét esetében a külföldi tulajdon előnyét mutatta ki. A hazai tulajdonú vállalatok egyedül az eszközhatékonyság terén voltak jobbak, mely minden bizonnyal a két vállalatcsoport eltérő összetételű és korú eszközállományának tudható be.

*A teljesítmény-rés dinamikus számítása 1995 és 1998 között a rés nyílását jelzi, a külföldi és hazai tulajdonú vállalatok közötti teljesítmény-különbség mind az eredményességi, mind a termelékenységi- és exportmutatók szempontjából szétnyíló, azaz a hazai tulajdonú vállalatok egyre jobban leszakadnak a külföldi tulajdonú cégektől. A rés további tágulását valószínűsítik a külföldi tulajdonú vállalatok hazaiakénál aktívabb beruházásai.*

#### **13.4. Az FDI-koncentrációs térképek koncepciója**

*Az értekezés legnagyobb jelentőségű tudományos eredménye az élelmiszeripari FDI és a szakágazati koncentráció általános érvényű kapcsolatának felismerése és ennek felhasználásával az FDI-koncentrációs térképek koncepciójának megalkotása.* A magyar élelmiszeripar szakágazataira vonatkozó empirikus vizsgálat a piaci szerkezet és a külföldi működő tőke közötti szignifikáns kapcsolatát bizonyította.

*Az FDI-koncentrációs térkép a két vizsgálati ismerv által determinált koordináta rendszerben adott ország élelmiszeripari szakágazatainak adott időpontra vonatkozó eloszlását demonstrálja.* A magyar élelmiszeripar klaszter-analízise igazolta, hogy az FDI-koncentrációs térképek a szakágazatok piaci méret, exportképesség, munkatermelékenység és feldolgozási fok szerinti csoportosításának is releváns kiindulópontja. Az összefüggés a külföldi működő tőke extenzív iparági hatását indikálja.

##### **13.4.1. A térképek kiterjesztésének irányai**

A magyar élelmiszeripar vizsgálatára kifejlesztett *FDI és koncentráció viszonyán alapuló analitikus keretet két irányban terjesztettem ki:*

*A dinamikus megközelítés a szakágazatok életpályáját követi nyomon*; azt az utat, melyet a posztszocialista átmenet időszakában a szakágazatok a legutolsó megfigyelési évben elfoglalt pozíciójukig tettek meg.

*A komparatív megközelítés az FDI-koncentrációs térképeket földrajzi dimenzió szerint **terjeszti ki** a közép- és kelet-európai régió országainak élelmiszeriparára.*

Az értekezés mindkét kiterjesztési irány tekintetében felvázolja a szakágazatok helyzet meghatározó általános szabályszerűségeket. A dinamikus megközelítés kifejtése a szakágazat pozícióját egyik vizsgálati időintervallumról a másikra mozgó hatóerők meghatározásával kezdődött. A legfontosabb mozgóerőknek az adott ország gazdaságpolitikai intézkedései, a privatizációs politikai irányvonal és a szakágazatok piaci szereplőinek működése, stratégiája bizonyultak. Az FDI szakágazat szerinti koncentráció által meghatározott *magyar szakágazati életpályák több esetben is hasonló utat írnak le, az életpályák nagy része három tipikus út alapeseteibe sorolható.*

#### **13.4.2. Az FDI-koncentrációs térképek globális implikációi**

A komparatív megközelítés kifejtése adott ország élelmiszeripari szakágazatainak pozícióját meghatározó törvényszerűségek leírásával vette kezdetét. A hatások belső és külső determinánsokra bonthatók.

A belső determinánsok a mindenkori szakágazatok immanens tulajdonságaiból eredő hatások, ezek többé-kevésbé horizontálisan valamennyi ország vonatkozó szakágazataiban érvényesülő jellemzők.

A külső determinánsok földrajzi elkülönítés szerint három szintre tagozódnak:

- a világszinten ható determinánsok közül a legfontosabb az élelmiszeripari globalizáció és kísérő jelenségei,
- a regionális illetve nemzetgazdasági szinten ható általános erők közül a helyi kereskedelem- és versenypolitika, a piacméret, a tranzakciós költségek és méretgazdaságosság érdemelnek kiemelés,
- a regionális illetve nemzetgazdasági szinten ható KKE-specifikus erők csak vagy elsősorban a posztszocialista átmenet országaira jellemzők, közülük a legfontosabbak a helyi privatizációs-, verseny- és SME politika, a kockázati tényezők valamint az élelmiszeripari termékek iránt megnyilvánuló kereslet.

Az FDI-koncentrációs térképek arculatát formáló determinánsok világgazdasági szintű összefüggések felismeréséhez vezetnek. A világszinten ható külső determináns az élelmiszeripari globalizáció, amely a nemzetgazdasági részpiacokon egyszerre hat

a globális élelmiszerpiacok koncentrálódása révén a helyi élelmiszerpiacok koncentrálódása felé,

és a fokozódó nemzetközi termelés révén a külföldi tőkebefolyás növekedésének irányába.

A két jelenség szorosan összefonódik, hatásukat együtt, egymás által felerősítve fejtik ki. Az élelmiszerpiacok globálissá növekedése a vállalatoktól nemzetközi stratégia meglétét, és a külpiacokon való fokozott részvételt követel meg; a külföldi működő tőkebefektetésekkel bővül a nemzetközi termelés, mely tovább erősíti az élelmiszerpiacok globalizálódását. Az ok-okozati összefüggés-lánc ezzel visszatért kiindulópontjához, a hatásmechanizmus körös effektusként érvényesül.

Az élelmiszertermelés és értékesítés koncentrációjának, valamint a nemzetközi termelés arányának együttes, egymást erősítő növekedése az egyes termékek, szakágazatok vonatkozásában eltérő intenzitással érvényesül. A globálissá váló élelmiszerpiacok törvényszerűségei azt sejtetik, hogy a világ élelmiszer-feldolgozó szakágazatai egy globális FDI-koncentrációs térkép általános összefüggése szerint tipizálhatók.<sup>106</sup> Bizonyos szakágazatok globális piacokká nőnek, mások helyi szinten, a helyi piacokra koncentrálva termelnek. A globális koncentráció és a nemzetközi termelés arányának dimenziói szerint a két véglet között létezik a szakágazatok egy átmeneti, közbenső csoportja is. Bár az élelmiszeripari szakágazatok zöme a feltételezés szerint a globális FDI-koncentrációs térképen a fő trend irányában helyezkedik el, a szakágazatok egy szűk köre valamely oknál fogva némileg eltérhet a tendencia fő vonalától. Annyi azonban bizonyossággal valószínűsíthető, hogy a szakágazatok által determinált trendvonal (72. ábra) – a KKE élelmiszeriparában felismert piaci méret összefüggésre alapozva – a nemzetgazdasági FDI-koncentrációs térképek trendvonalaihoz viszonyítva kevésbé meredek és az abszcissa tengelyhez közelebb helyezkedik el.<sup>107</sup>

**72. ábra.** *Az élelmiszeripari szakágazatok klaszterei a globális FDI-koncentrációs térképen*

<sup>106</sup> Az élelmiszer-feldolgozás 72. ábrán látható globális szintű FDI-koncentrációs térképének megkonstruálása számos akadályba ütközik. Egyrészt a nemzetközi élelmiszertermelésről – a transznacionális vállalatok aránya a világ össztermelésében – nem állnak rendelkezésre szakágazati bontású adatok, másrészt a multinacionális élelmiszervállalatok diverzifikált, szakágazati határokat átmosó tevékenysége megnehezíti a globális szakágazati koncentráció kalkulálását. A világ élelmiszer-feldolgozásában a globális szakágazati koncentráció és a nemzetközi termelés aránya közti összefüggés empirikus bizonyítása tehát adatok hiányában rendkívüli kihívás.

<sup>107</sup> A trendvonal elhelyezkedését természetesen a választott koncentrációs indikátor is nagyban befolyásolná.





Az élelmiszerpiacok globalizálódása termékenként, illetve termékcsopontonként egyenlőtlenül halad előre. Az egyes élelmiszertermékek piacai, azaz az egyes élelmiszeripari szakágazatok olyan immanens jellemzőkkel bírnak, melyek maguk is gyorsítják, vagy fékezik az adott szakágazat globálissá válását. Az ilyen szakágazati eltéréseknek technikai, keresleti, okai lehetnek, mint például a méretgazdaságosság, a termékhez kapcsolódó fogyasztói szokások vagy egyéb szakágazati sajátosságok.

A formális okfejtéshez induljunk ki az élelmiszeripari globalizáció előtti időszakból, amikor valamennyi élelmiszeripari szakágazat eredendően a lokális klaszterben foglalt helyet. A globalizáció révén kezdetét vette a szakágazatok polarizálódása a globális FDI-koncentrációs térképen, bizonyos szakágazatok a globális klaszter felé mozdultak, mások a lokális klaszterben maradtak. Kérdés, hogy ***mi mozgatja végső soron a szakágazatok elhelyezkedését a globális FDI-koncentrációs térképen?*** A válasz a szakágazatok belső tulajdonságaiban rejlik:

**Feldolgozás foka – primer-szekunder jelleg.** A primer feldolgozó szakágazatok közvetlen kapcsolatban állnak a rendszerint helyi alapanyag termelőkkel. A politikai érdekekkel mélyen átszőtt agrárszektorral való alapanyag-függőség veszélye a nemzetközi termelést mindenképpen visszafogó tényező. A szekunder feldolgozó, illetve az alapanyagtól kevésbé függő szakágazatok<sup>108</sup> mobilabbak, a nemzetközi termelésre fogékonyabbak. A legjelentősebb primer feldolgozó szakágazatok, tej-, hús-, és gabona-feldolgozás jellemzően a lokális klaszterben, míg a szekunder feldolgozó szakágazatok, többek között az édességipar vagy italgyártás a globális klaszterben helyezkednek el.

**Jövedéki jelleg.** Bizonyos élelmiszeripari szakágazatok a teljes világpiacot tekintve stabil, esetleg növekvő fogyasztást élveznek és az iparág átlagán felüli profitperspektívákkal bírnak. Ezen termékek adott köre könnyen azonosítható a nemzeti kormányzatok jövedéki adó rendeleteivel. A jövedéki szakágazatokban a bennük rejlő piaci és profitkilátásoknál fogva nagy a nemzetközi termelés aránya, így a globális-közép klaszter térségében helyezkednek el. E csoportba jellemzően a fűszerek, kávé, dohánytermékek és szeszesitalok tartoznak.

**Innováció, termékfejlesztés, R&D, márkázás.** Számos élelmiszeripari szakágazatban egyre nő a termékekben megtestesülő szellemi tőke. A magasan feldolgozott termékek mögött általában intenzív innovációs-fejlesztő tevékenység húzódik. Ugyanezen termékkörre jellemző a márkázás és a globális fogyasztói szokások kialakításának fontossága. Az innovációs és kutató-fejlesztő tevékenység magas költségeit hordozó termékkörök a globális hasznosítás és megtérülés követelményét implicálják, ezért az ilyen termékeket tartalmazó szakágazatok a lokális klaszterből a globális klaszter felé mozdulnak.

A hatóerőket összegezve megállapítható, hogy **az élelmiszeripari szakágazatok globális FDI-koncentrációs térkép klasztereibe rendeződését a globalizáció és a szakágazatok belső immanens determinánsai irányítják.**

#### **13.4.3. Az FDI-koncentrációs térképekből a KKE régió élelmiszeriparára levonható következtetések**

Az általános nemzetközi folyamatokat a globális élelmiszerpiacok regionális vagy nemzetgazdasági részpiacain módosíthatják, erősíthetik, vagy visszafoghatják a külföldi működő tőke be- és kiáramlását, a koncentrációt és versenyt szabályozó kormányzati politika,

---

<sup>108</sup> Ez alatt többek között az adott alapanyag nemzetközi kereskedelmének szabadsága, a mezőgazdasági termelők gyenge lobbierője és az alapanyag szállíthatósága értendő.

valamint a gazdasági környezet helyi, nemzetgazdasági szinten érvényesülő speciális jelenségei.

Ilyen sajátos tényezők sora lelhető fel a KKE régióban; az élelmiszeripari vállalatok átalakulása és privatizációja, a gazdasági-kereskedelmi liberalizáció, a posztszocialista átmenetből eredő gazdasági kockázat és élelmiszerkereslet-csökkenés mind az élelmiszeripari szakágazatok koncentrációját és a külföldi tőke befolyását alakító tényezők.

A közép- és kelet-európai országok élelmiszeriparának vonatkozásában felmerül a kérdés: egyszerűen csak ezek a szakágazat-specifikus koncentrációs, vagy külföldi tőke trendek tükröződnek a KKE régió FDI-koncentrációs térképein is, vagy a szakágazati jellemzőktől függetlenül a koncentrált élelmiszerpiacok vonzották a külföldi tőkét? Fontos leszögezni, hogy a KKE országok élelmiszerpiacai nem szakíthatók ki a nemzetközi összefüggésekből: a globális szinten koncentrált élelmiszeripari szakágazatok nagyobb valószínűséggel terjeszkednek és épülnek be a régió vonatkozó szakágazataiba, melyek sok esetben maguk is már az átmenet kezdetén "kész" koncentráltak voltak. Árnyaltabb választást tett lehetővé az értekezésben alkalmazott FDI-koncentrációs térképek országok közötti, egy adott szakágazatra szűkített horizontális vizsgálata, mely felfedte, hogy a külföldi befektetők globálisan nem koncentrált szakágazatok esetében is komoly aktivitást mutatnak, amennyiben a helyi ország termékpiaca koncentrált, vagy a koncentráció lehetősége adott volt.<sup>109</sup>

Az értekezés konkrét komparatív elemzése öt ország, Magyarország, Lengyelország, Észtország, Lettország és Litvánia élelmiszeripari szakágazataira terjedt ki. Az öt ország vonatkozásában kapott eredmények az alábbiakban összegezhetők:

Valamennyi ország élelmiszeriparában határozottan nyomon követhető a szakágazati koncentráció és a külföldi tőkebefektetések szoros viszonya. A globális folyamatokhoz hasonlóan a két tényező egy komplex hatásmechanizmust alkot. Egyrészt a koncentrált élelmiszerpiacok vonzzák a külföldi befektetéseket, másrészt a nemzeti piacokon nagyinak számító külföldi vállalatok maguk is a piaci koncentráció aktív alakítójává válnak.

Az FDI koncentrációs térképeken valamennyi ország élelmiszeripari szakágazatai négy markáns klaszterbe sorolódnak. A klaszterek megnevezésüket a globális értelmezésű FDI-koncentrációs térkép (72. ábra) csoportjellemzői alapján kapták.

---

<sup>109</sup> Az értekezés a jelenséget bizonyos országokban például a hús, malom vagy sütőipar vonatkozásában is feltárta.

A koncentrált és magas külföldi befolyást szerzett szakágazatok alkotják a **globális [1] klasztert**.

A közepesen koncentrált és közepes külföldi befolyással bíró szakágazatok csoportja, tagjaik pozíciójából kifolyólag a **közép [2] klaszter** nevet kapta.

A szétaprózódott szerkezetű, csekély külföldi tőkét felmutató szakágazatok képezik a **lokális [3] klasztert**.

A negyedik csoport egy ún. **tranzíciós [4] klaszter**, mely az általános trendtől eltérő pozíciójú, koncentrált, de hazai tulajdonban lévő szakágazatokat tömöríti. A tranzíciós elnevezés az átmeneti gazdaságok élelmiszeriparának strukturális, tulajdonosi reformjai következtében létrejövő speciális szakágazati körre utal. Az elnevezés egyben azt is érezteti, hogy a legtöbb szakágazat a klaszterben csak átmenetileg foglal helyet.

A balti országok élelmiszeriparának trendvonala összességében magasabban helyezkedik el, mint Magyarországé vagy Lengyelországé. A jelenség oka az országok piacai, illetve élelmiszer-iparágai közti nagyságbeli különbség.

Bár Magyarország és Lengyelország élelmiszeripari szakágazatai ugyanazon trendet követik, alapvető különbség, hogy a magyar szakágazatok a globális [1.], a lengyel szakágazatok a lokális [3.] klaszterben tömörülnek. Ez egyaránt magyarázható a piaci méret és az élelmiszeripari privatizáció közti eltérésekkel.

A balti országokban és Lengyelországban tekintélyes számú szakágazat került a tranzíciós [4.] klaszterbe, mely elsősorban a szakágazat-specifikus politikai, adminisztratív körülmények létét jelzi, kisebb részben a privatizáció befejezetlenségére utal.

Az FDI-koncentrációs térképek konkrét, ország-szintű elemzéseinek tapasztalataiból az egész KKE régióra általánosítható következtetések tehetők:

A régió élelmiszeriparába érkező külföldi befektetések piackeresők, pontosabban fogalmazva piaci-befolyás keresők.

A KKE országok élelmiszeripari szakágazatai a koncentráció foka és a külföldi befolyás vizsgálati ismérvek alapján négy csoportba: globális-, közép-, lokális-, és KKE-klaszterbe sorolhatók.

Az FDI-koncentrációs térképek arculatát elsődlegesen a fogadó országok piaci mérete, élelmiszergazdaságuk nagysága, és az élelmiszeripar privatizációja alakítja.

A közép- és kelet-európai országok részére a megállapításokból levonható gazdasági- és gazdaság-politikai síkon hasznosítható tanulságokat a 13.6. alfejezet összegzi.

### 13.5. Következtetések a magyar élelmiszeripar vonatkozásában

A kutatásban meghatározásra kerültek azok *a motivációs tényezők, melyek a külföldi működő tőkét Magyarországon kifejezetten az élelmiszeripar felé irányították*. A legfontosabb, külföldi befektetéseket vezérlő erők *a következők*:

*gyors vállalati átalakulás,*

*kereskedelmi megközelítésben végrehajtott élelmiszeripari privatizáció,*

*gyors jogi reformok, kiszámítható gazdasági, jogi, politikai környezet,*

*rendkívül kedvező áron, a termeléshez bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezők:*

*mezőgazdasági alapanyagok, munkaerő, meglévő élelmiszer-feldolgozó kapacitások,*

*adókedvezmények.*

A feltárt motivációs tényezők két síkon, két kontrol-környezet összefüggésében illusztrálják a magyar élelmiszeripar tőkevonzó erejét:

egyrészt a közép- és kelet európai régió élelmiszeriparának nemzetközi mezőnyében,

másrészt a magyar gazdaság szektorainak körében.

Személyes véleményem szerint mindenképpen *a hazai tulajdont kiépítő élelmiszeripari privatizáció lett volna helyes és követendő koncepció*, amennyiben:

a mezőgazdaság átalakítása megelőzte volna az élelmiszeriparét,

az élelmiszer-feldolgozó iparág irdatlan tőkehiányát belső forrásból, vagy költségvetésből, illetve a hazai tőkepiacokról lehetett volna orvosolni,

a hazai tulajdon valós és nem fiktív (kárpótlási papírok) tőkét injekciózott volna az élelmiszeriparba,

a technológia, know-how, vezetés-szervezési, marketing és logisztikai ismeretek hazai élelmiszeriparba áramlásának kiépültek volna a csatornái,

az átalakult élelmiszer-gazdaság fejlődése hosszú távon egy gazdasági nyugalmi időszak kereteiben lett volna biztosított és a szektor nem állna rövid távon egy rendkívül erős nemzetközi megmérettetés, az EU tagság előtt.

Mivel a fenti feltételek egyike sem teljesült, az adott történelmi, gazdasági-társadalmi feltételrendszerben *a magyar élelmiszer-feldolgozás egyetlen releváns fejlesztési útja a szükséges működő tőke külső forrásból való beszerzése volt*.

A Közép- és Kelet-Európa élelmiszeriparában megjelenő dilemma, az *”erős de külföldi tulajdonú kontra gyenge de hazai tulajdonú élelmiszeripar”* alternatívái közül a magyar élelmiszeripari privatizációs politika retrospektív értékelés alapján a helyes utat választotta. Bizonytalan azonban annak a kérdésnek az eldöntése, vajon milyen mértékben volt az élelmiszeripari magánosítás kereskedelmi irányainak megszabása körültekintő, tudatos politika eredménye, másképpen fogalmazva milyen mértékben hatottak a háttérben az élelmiszeripar és az élelmiszervertikum érdekei, illetve rövid távú költségvetési érdekek, esetleg ad hoc döntések sorozata. Tény, hogy ***a magyar privatizáció nemzetközi összehasonlításban eredményesnek mondható, ezt a megállapítást az értekezés eredményei messzemenően alátámasztják.***

Az értekezés megvizsgálja a külföldi tulajdonosok szerepét az élelmiszeripar teljesítményében. A többségi hazai és többségi külföldi tulajdonban levő élelmiszeripari vállalatok hatékonyság és teljesítmény mutatóinak összevetése a külföldi tulajdon erőteljes gazdasági fölényét bizonyítja. Azok a magyar tulajdonban levő élelmiszer-feldolgozók, amelyek kiállják a külföldi tulajdonban lévő vállalatok által támasztott versenyt, és a technikai rést képesek szűkíteni, egyben felkészülnek az EU piacának közelgő kihívására is.

### **13.6. Következtetések a KKE régió élelmiszeriparának vonatkozásában**

Az erős, de döntően külföldi tulajdonban lévő, vagy hazai tulajdonú de gyenge élelmiszer-feldolgozás dilemmája kivétel nélkül minden közép- és kelet-európai ország stratégiai fontosságú kérdése. Lengyelország, Magyarország, Észtország, Lettország és Litvánia összehasonlítása azt támasztja alá, hogy ***a privatizáció koncepciója és gyakorlata közvetlen meghatározója a külföldi tőke-beáramlás mértékének.*** A vizsgált országok összevetése azt is bizonyítja, hogy az alternatív, hazai mezőgazdasági termelőket vagy állampolgárokat preferáló élelmiszeripari privatizáció nem eredményez sem erősebb élelmiszer-feldolgozást, sem az élelmiszer-vertikumok hatékonyabb kiépítését, mint a feldolgozást üzleti szellemben privatizáló, a tulajdont stratégiai belföldi és külföldi befektetőknek adó privatizáció.

A magyar élelmiszeripar példájából a KKE országok számára fontos levonható tanulság, hogy a külföldi élelmiszeripari vállalatok a hazai alapanyagra építik termelésüket. Ez nem jelent

korlátlan elkötelezettséget, hiszen alapanyagigényükkel csak a versenyképesen termelő gazdálkodók felé teremtenek biztos fizetőképes keresletet. Áttételesen így a mezőgazdasági termelőket is hatékonyságnövelésre, erejük összefogására ösztönzik, ugyanakkor termékeik számára fontos felvevő piacot teremtenek. A vertikumépítés szempontjából az előnyök és hátrányok mérleges kedvező a tőkeerős feldolgozók jelenléte pozitívan hat a mezőgazdaság jövőjére is.

A külföldi tulajdon pozitív hatással van az élelmiszeripari vállalatok teljesítményére. Ez részben a külföldi vállalatok technológiai fejlesztéseinek részben pedig intenzív létszámleépítéseinek és gyártókapacitás ésszerűsítéseinek az eredménye. A tapasztalatok szerint az élelmiszeripari vállalatok tulajdonosi kör szerinti teljesítménykülönbségét nem csupán a pénzügyi erőben mérhető eltérések okozzák, hanem jelentős részben a termelékenységnövekedés útjában álló sajátos pszichikai hatás. A hazai tulajdonban lévő élelmiszer-feldolgozók egyfajta helyi lojalitásból és az érdekek bonyolult szövevényének engedelmessé válnak a teljesítményt fokozó, de a lokális gazdaságot jelentősen sújtó változtatásoktól.

A KKE országok számára az értekezésből levonható egyik legnagyobb tanulság az, hogy a privatizáció során adminisztratív, vagy preferenciális eszközökkel tulajdonhoz juttatott hazai csoportok egy része nem képes vagy nem kívánja – elsősorban finansziális okokból eredően – tulajdonosi jogait hosszú távon fenntartani. A megállapítás különösképpen a mezőgazdasági alapanyag-termelőkre kisebb részben a kárpótlást kihasználó állampolgárokat, illetve vállalati dolgozókat érinti. A kormányzatok előtt az élelmiszeripar tulajdonosi szerkezetét illetően két jövőbeni alternatíva áll:

Ragaszkodva a privatizáció során rögzített prioritási rendhez tovább segítik a valós pénzügyi erővel nem rendelkező új hazai tulajdonosokat, ezzel konzerválják az iparág tulajdonosi összetételét, egyúttal elodázzák a felesleges kapacitások és az elavult technológia problémájának megoldását.

A piaci folyamatok szabadjára engedésével hagyják, hogy az élelmiszeripar végigjárja az öntisztulás kívánatos, ám egyben fájdalmas útját: a felesleges kapacitások csődök általi leépülését, az életképes, hatékony vállalatok fejlesztését, a szakágazatok modernizációját.

A hazai tőkepiacok gyors fejlődése elvileg lehetővé teszi, hogy e folyamatban hazai tulajdonosok is részt vállaljanak, a legnagyobb esélye erre mindenütt a belföldi társasági,

illetve kisebb mértékben a vállalatvezetői tulajdonnak van, mely koncentrált megjelenése esetén érdekeltisége és esetleges tőkeellátottsága/hitelfelvételi lehetőségei folytán hosszútávon is az élelmiszeripari életképes működtetőjévé válhat. Az élelmiszeripar egyéb tulajdonosi csoportjainak (alapanyag-termelők, magányszemélyek és vállalati dolgozók) tőkeellátottsága, hitelfelvevő képessége korlátozott, szabad piaci viszonyok között hosszú távú tulajdonosi státuszuk nem biztosított. A KKE régió bankszférájának fejlettségi szintje valamint az élelmiszeripari tevékenység jövedelmezősége azt sejteti, hogy az iparág belföldi forrásokból való modernizációja szűk korlátok közé szorul. Az élelmiszeripari modernizáció legreálisabb útja ezért a tulajdonosi és piaci szerkezete szabad és korlátozások nélküli formálódása külső tőke bevonásával.

A KKE országok számára kínálkozó lehetőség a külföldi befektetőknek pénzügyi erejét és szellemi tudásban megtestesült tőkéjét a nemzeti élelmiszeripar versenyképesség-növelésének szolgálatába állítani. A lehetőséget kihasználatlanul hagyni ésszerűtlenség lenne. A külföldi működő tőke hazai élelmiszeriparba vonzását nem csak a direkt FDI ösztönzők, de a gazdasági környezet indirekt összetevői is katalizátorként segíthetik. Ebben az összefüggésben viszont már a fogadó ország teljes gazdaság-politikája determináló erővel bír.

### **13.7. A KKE országok EU tagságával kapcsolatos következtetések**

Mind az EU tagságra törekvő, mind a közösségen kívül maradó KKE országok számára az élelmiszeripar versenyképességének javítása stratégiai kérdés. A tapasztalatok azt jelzik, hogy a külföldi befektetők egy ország élelmiszeriparának versenyképességét technológiai, vállalatvezetési, marketing logisztikai, disztribúciós, és egyéb fejlesztéseik révén jelentékenyen emelik.

Az EU tagságra aspiráló országok számára a külföldi befektetések ezen túl is fontos implikációkat hordoznak. Az Európai Unió egységes belső piacára kerülő KKE országok élelmiszeriparai a tranzíciós sokkhoz fogható megmérettetés elé néznek. Az EU országokban már biztos hídfőállásokkal rendelkező élelmiszeripari cégek közép- és kelet-európai leányvállalatai jó esélyekkel várhatják az intenzív verseny megjelenését. A hazai tulajdonú élelmiszer-feldolgozók piacon maradását az új erőviszonyok kíméletlenül fogják eldönteni. A versenyképes cégek megmaradnak, sőt növekedésük sem kizárt, ám a felesleges kapacitások leépítését elodázó és az életképtelen feldolgozók fennmaradását elősegítő kormányzati



politikai irányvonalak szakágazatok sorában okozhatnak súlyos alkalmazkodási gondokat. Legrosszabb esetben a csatlakozó ország élelmiszeriparának termelését részben vagy egészben kiválthatja az EU-n belüli kereskedelem, a belső "import". A hatás pontosítása érdekében fontos megjegyezni két körülményt:

Az EU élelmiszertermékei által jelenleg élvezett exporttámogatás az EU-n belüli kereskedelmi kapcsolatokban megszűnik, vagyis az unióbeli élelmiszer-feldolgozóknak a belső áron kell termékeiket értékesíteniük az új keleti tagországok piacaira. Ez a KKE élelmiszeriparának alkalmazkodási sokkját tompító tényező lesz.

Másrészt a belépő országok élelmiszer importvámjainak totális eltörlésére, azaz piacaik teljes felnyitására kényszerülnek. Ez a folyamat már a csatlakozás előtti időszakban előrehaladt állapotban van, az importvámok lépcsőzetes leépítése a társulási szerződések és a csatlakozási menetrend részét képezik.

A KKE országok hazai élelmiszer-feldolgozásának jövőjét az EU piacon jelentős mértékben a fogyasztók és áttételesen az élelmiszerkereskedelem kezében nyugszik. A legutóbb csatlakozó országok, Ausztria, Svédország és Finnország példái azt bizonyítják, hogy a hazai élelmiszeripar csatlakozás utáni létének kardinális kérdése a fogyasztói lojalitás. A három belépő ország a csatlakozás előtti években előrelátóan marketingkampányokkal fokozta a hazai élelmiszerek iránt egyébként is erős fogyasztói elkötelezettséget. A hazai gyártású termékek iránti fogyasztói hűség fenntartásában, a közvélemény formálásában kiemelt szerep jutott a sajtónak és az élelmiszerkereskedelemnek.

Bár a KKE országok fogyasztói árszintje lényegesen különbözik a legutóbb csatlakozott három országtól, a régióban hagyomány nélküli hazai gyártású élelmiszerek iránti elkötelezettség megteremtése az élelmiszeripar és mezőgazdaság EU-n belüli túlélésének egyik fontos momentuma lehet.

Véleményem szerint a KKE régió számára optimális lenne, ha az élelmiszervertikum saját mezőgazdasági termelésre épülő élelmiszer-feldolgozást és élelmiszerkereskedelmet fogna át, melyben a vertikum egyes szintjei közti kereszttulajdonlás is biztosított. A hazai tulajdonlás ténye – esetleg a mezőgazdasági termelők aktív részvételével – legalább a primer feldolgozó szakágazatokban rendkívül előnyös lenne az agrárszféra számára. A felépítmény nem ismeretlen a nyugat- és észak-európai országokban. Az EU-hoz csatlakozni kívánó országok számára azonban a jelenlegi viszonyok között nem áll rendelkezésre idő és forrás a modell megvalósításához, sőt az unión kívül maradó országok jelenlegi kiindulási gazdasági helyzete

is szűkös mozgásteret sejtet. Ez vezet ahhoz a következtetéshez, hogy *amennyiben az élelmiszervertikumban a mezőgazdaság és élelmiszer-feldolgozás EU-n belüli fennmaradása célkitűzésként fogalmazódik meg*, érzelmi-pszichikai szempontból indifferenssé degradálódik a feldolgozó vállalatok tulajdonosainak eredete, *gazdasági szempontból a cél megvalósulásának* viszont egyenesen *biztosítéka, és a jelen gazdasági feltételrendszerben egyetlen járhatónak tűnő útja a külföldi működő tőkebefektetések fogadása és a külföldi érdekeltségű feldolgozók jelenléte.*

## IRODALOMJEGYZÉK

- A mezőgazdasági és élelmiszeripari szervezetek gazdálkodásának főbb adatai 1992-1996*, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest 1997
- A monopóliumok felbontása és a privatizáció*. 1993. Privatizációs Kutatóintézet, Budapest 1993.
- Adamowicz M. (1999): *Foreign Direct Investment: Theoretical and Practical Implications for Agri-Food Sectors* published in the proceedings of the 61th EAAE Seminar "Foreign Trade and Foreign Investment in Agri-Food Sectors" pp. 212-231., October 22-24, 1998; Warsaw Agricultural University Press, 1999
- Agarwal J. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, pp. 739-773.
- Aghion P. & Blanchard O. (1998): *On Privatization Methods in Eastern Europe and their Implications*. *Economics of Transition*, Vol. 6, Nr. 1, 1998 pp. 87-99.
- Agra Europe (1998): *East Europe – Agriculture and Food*, No. 192. September 1998, London
- AKII (1993): *Élelmiszeripari szervezetek név- és címjegyzéke 1993*. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- AKII (1998a): *A mezőgazdasági és élelmiszeripari szervezetek gazdálkodásának főbb adatai 1993–1997*. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet (Research Institute for Information and Agricultural Economics);, Budapest.
- AKII (1998b): *Élelmiszeripari szervezetek név- és címjegyzéke 1997*. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- Alvincz, J. – Tanka, E. (1997): *The change of the proprietary structure in Hungarian agriculture and food processing during 1990-1995*. Paper presented in Sacramento, USA, August 1997.
- Alvincz, J. (1994): *Az élelmiszergazdaság privatizációja különös tekintettel a külföldi tőke bevonására*. PhD thesis, Budapest.
- Antalóczy K. & Sass M. (2000): *Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világ gazdaságban és Magyarországon*. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 47, Nr. 5, 2000 (május) pp. 473-496.

- Árva L. (1994): *A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben*. Közgazdasági Szemle, Vol. 41., 1994/3, pp. 229-246.
- Árva L. (1994): *Direct Foreign Investment: Some Theoretical and Practical Issues*. NBH Workshop Studies 1, National Bank of Hungary, 1994 Budapest
- Assonitis G. (1995) *Foreign Investment in Albania – Toward a Liberalization of the legal Framework?* Russian and East European Finance and Trade, Vol. 31, Nr. 3, 1995 pp. 74-86.
- Az élelmiszereket, italokat és dohánytermékeket gyártó szervezetek gazdálkodásának főbb adatai 1984-1993*, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet Budapest, 1995. június
- Az élelmiszeripari szervezetek 1994. évi gazdálkodásának fontosabb vállalatsoros mutatói*, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest 1995. november
- Az élelmiszeripari valamint az agrárkereskedelmi és szolgáltató vállalatok, vállalkozások eredményességi sorrendje és főbb mutatói 1991-ben*, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest 1992. június
- Az élelmiszeripari valamint az agrárkereskedelmi és szolgáltató vállalatok, vállalkozások eredményességi sorrendje és főbb mutatói 1990-ben*, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest 1991. június
- Bain J. (1951): *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940*, Quarterly Journal of Economics Vol. 65, pp. 293-324.
- Banterle A., Briz J., Collins A., Gilpin J., Noeme C., Oustapassidis K., Tozanli S., and Wendt H. (1995): *A Review of Some Preliminary Data Relating to Structural Change within the European Food Industries and Factors Affecting It*. Structural Change in the European Food Industries, Discussion Paper Series, No. 9. December 1995
- Barberis N., Boycko M., Shleifer A. & Tsukanova N. (1996): *How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops*, Journal of Political Economy, Vol. 104, August 1996, pp. 764-790.
- Bevan A., Estrin S. and Shaffer M. (1999): *Determinants of Enterprise Performance During Transition*. Working Paper, Centre for Economic Reform and Transformation, Edinburgh January 1999
- Bishop C. (1980) *Nursing Home Cost Studies and Reimbursement Issues*, Health Care Financing Review Vol. 1, Spring 1980, pp. 47-64.
- Blasi J. & Shleifer A. (1996): *Corporate Governance in Russia*, megjelent: Frydman R., Gray C. & Rapaczynski A. (eds.) *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, Central European University Press, Budapest 1996

- Boardman A. & Vining A. (1989): *Ownership and Performance in Competitive Environments. A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-owned Enterprises*, Journal of Law and Economics, Vol. 32, pp. 1-33. April 1989
- Boeckenhoff G. & Moeller K. (1993): *Foreign Direct Investment into Hungarian Food Industries: Explaining Differences by Industry Specific Characteristics*. paper presented at the VII. EAAE Congress, Stresa, Italy, September 1993
- Borsos-Torstila J. (1999): *The Determinants of Foreign Direct Investment Operations of Finnish MNCs in Transition Economies in 1990-1995*. The Research Institute of the Finnish Economy (Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos);, Tummavuoren kirjapaino Oy., Vantaa 1999
- Boycko M., Shleifer A. and Vishny R (1996): *A Theory of Privatization*, Economic Journal, Vol. 106. 1996 March, pp. 309-319.
- Böjti Z. and Vörös I. (1991): *Előterjesztés az FM által alapított élelmiszeripari vállalatok privatizációjának megvalósításáról*. Minisztériumi kézirat. Budapest, 1991 június
- Brenton P., Di Mauro F. & Lücke M. (1998): *Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe*, Kiel Working Paper No. 890. p. 44., The Kiel Institute of World Economics
- Brock G. (1998): *Foreign Direct Investment in Russia's Regions 1993-95. Why So Little and Where Has It Gone?* Economics of Transition, Vol. 6, Nr. 2, pp. 349-360.
- Business Central Europe (1999): *Statistics – Monthly Update, 1995–1999*.
- Cantwell J. (1991): *A Survey of Theories of International Production* in Pitelis C. and Sugden R. (editors) *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge, London, pp. 16-63.
- Carlton D. (1989): *The Theory and The Facts of How Markets Clear: Is Industrial Organization Valuable for Understanding Macroeconomics?* in Schmalensee R. & Willig R. (eds): *Handbook of Industrial Organization*, Volume 1, Elsevier Science Publishers, pp. 910-947.
- Casson M. (1987): *The Firm and the Market Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*. Basil Blackwell, Oxford 1987
- Caves D. & Christensen L. (1980): *The Relative Efficiency of Public and Private Firms in a Competitive Environment: The Case of Canadian Railroads*, Journal of Political Economy, Vol. 88, October 1980, pp. 958-976.
- Caves R. (1990): *Lessons from Privatization in Britain: State Enterprise Behavior, Public Choice and Corporate Governance*, Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 13. 1990/2, pp. 145-169.
- Caves R. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press

- Chechelski P. (1998): *Proces koncentracji w przemyśle spożywczym*, Zagad.. ekonomiki rolnej 1998/4-5
- Claessens S. & Djankov S. (1999): *Ownership Concentration and Corporate Performance in the Czech Republic*, Center for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper No. 2145, p. 33, May 1999
- Connor J. & Schiek W. (1997): *Food Processing – an Industrial Powerhouse in Transition*, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1997
- Connor J., Rogers R., Marion B. and Mueller W. (1985): *The Food Manufacturing Industries – Structure, Strategies, Performance and Policies*. Lexington Books, D.C. Heath and Company/Lexington, Massachusetts/Toronto 1985
- Cook, J. – Kapoor, M. – Nicholls, A. (1998): *Friendly invaders – Foreign investment survey in Business Central Europe*.
- Cox T., Hooley G., Berács J., Fonfara K. & Snoj B. (1998): *Foreign Direct Investment in Transition Economies: Interrelationships among Privatization, Enterprise Restructuring, Trade Performance – The Achievements of Privatization Objectives in Central and Eastern Europe*. in Temesi J. & Zalai E. (eds): *Back to a Market Economy*, Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 402-426.
- Csáki Cs. (2000): *A világkereskedelmi tárgyalások újabb fordulója és a magyar mezőgazdaság*. Közgazdasági Szemle, Vol. 47, 2000 május, pp. 444-456.
- Csáki Gy., Sass M. & Szalavetz A. (1996): *Reinforcing the Modernization Role of Foreign Direct Investment in Hungary*. in Csáki Gy., Fóti G. & Mayes D. (eds): *Foreign Direct Investment and Transition – The Case of the Visegrád Countries*, Trends in Economy No. 78., Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest 1996, pp. 112-136.
- Csáki, C. – Nash, J. (1998): *The Agrarian Economies of Central and Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States*. The World Bank, Washington D.C.
- Davies D. (1971): *The Efficiency of Public versus Private Firms: The Case of Australia's Two Airlines*, Journal of Law and Economics, Vol. 14, April 1971, pp. 149-165.
- Debatisse, M. (1998): *Hungary – A Successful agriculture and food economy in constant search for higher competitiveness*. The World Bank, Washington D.C.
- Diczházi, B. (1997): *A külföldi tőke szerepe a privatizációban*. ÁPV Rt. (State Property Agency):, Budapest.
- Drábek Z. (1993): *Foreign Investment in Czechoslovakia – Proposals for Fine Tuning Measures of Policy Reform*. Eastarn European Economics Vol. 31, Nr. 4, Summer 1993 pp. 6-18.
- Dunning J. (1958): *American Investments in British Manufacturing Industry*. London, Allen & Unwin

- Dunning J. (1985): *The United Kingdom*. in Dunning (ed) *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Wiley/IRM Series on Multinationals, Geneva, pp. 13-57.
- Dunning J. (1995): *The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy*. Banca Nazionale del Lavoro (BNL) Quarterly Review, Vol. 48, Nr. 193. June 1995 pp. 125-144.
- Dunning J. (1997): *Alliance Capitalism and Global Business*. Routledge, New York
- Dunning J. (1999): *Forty Years on: American Investment in British Manufacturing Industry Revisited*. Transnational Corporations, Vol. 8, Nr. 2, August 1999 pp. 1-34.
- Dunning J. and Rugman A. (1985): *The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment*. University of Reading, Discussion Papers in International Investment and Business studies No. 85, May 1985
- Duponcel M. (1998): *Restructuring of Food Industries in the Five Central and Eastern European Front-runners towards EU Membership (CEEC-5): - A Comparative Review*. Working Paper, Centre for Economic Reform and Transformation, Edinburgh, June 1998
- Durka B. (ed.) (2000) *Foreign Investments in Poland – Jubilee Report*, p. 196., Foreign Trade Research Institute, Warsaw 2000
- Élelmiszeripari szervezetek név- és címjegyzéke 1999. május 31-én*, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest 1999
- Éltető A. & Sass M. (1997): *A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében*. Közgazdasági Szemle, Vol. 46, Nr. 6, 1997 (június) pp. 531-546.
- Éltető A. & Sass M. (1997): *Motivations of Foreign Investors – FDI and Foreign Trade, The Hungarian Case*. in Witkowska J. & Wysokińska Z. (eds): *Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process – Empirical Studies with Special Reference to Eastern and Central European Countries*, University of Łódź 1997, pp. 77-105.
- Éltető A. (1998): *The Economic Performance of Firms with Foreign Investment in Hungary*, Working Papers No. 94. Institute for World Economics Hungarian Academy of Sciences, Budapest July 1998, p. 29.
- Eurofood (1998): Issue. 29, p. 9
- Eurostat (1996): *Glossary of Business Statistics*. European Commission, Statistical Office of the European Communities, 1996
- Färe R., Grosskops S. & Logan J. (1985): *The Relative Performance of Publicly Owned and Privately Owned Electric Utilities*, Journal of Public Economics Vol. 26, February 1985, pp. 89-106.

- Félix, P. (1997): *Tejbedara – Új élelmiszeripari mammutcég*. Heti Világgazdaság, August 16.
- Field M. and Pagoulatos E. (1996): *Trade, Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Food Manufacturing*. in Sheldon I. & Abbott P. (eds) *Industrial Organization and Trade in the Food Industries*. Westview Press, Oxford 1996, pp. 17-34.
- Food Marketing Review, 1994-95, Economic Research Service Report, September 1996
- Foreign Trade Research Institute (1999): *Poland – Your Business Partner*, p. 145., Warsaw 1999,
- Fórián, Z. (1998): *Gondolatok élelmiszergazdaságunk kilátásairól az EU csatlakozás során*. Rabobank Hungária, Budapest.
- Frantzen D. (1998) R&D, *International Technical Diffusion and Total Factor Productivity*, Kyklos (International Review for Social Sciences, Vol. 51, No. 4, pp. 489-508.
- Frydman R., Gray C., Hessel M. & Rapaczynski A. (1999): *When Does Privatization Work? The Impact of Private Ownership on Corporate Performance in the Transition Economies*, The Quarterly Journal of Economics, November 1999, pp. 1153-1191.
- Gabrisch H. (1993): *Difficulties in Establishing Joint Ventures in Eastern Europe*. Eastern European Economics, Vol. 31, Nr. 4, 1993 Summer, pp. 19-50.
- Gallo A., Martinez S., Kaufmann P., Price C., Handy C., Manchester A. & Denbaly M. (1996): *Food Marketing Review, 1994-95*, Economic Research Service Report, United States Department of Agriculture, Washington D.C., September 1996
- Georganta Z., Kotsis K. & Kounaris E. (1994) *Measurement of Total Factor Productivity in the Manufacturing Sector of Greece, 1980-1991*, Centre of Planning and Economic Research, June 1994
- Geroski P. (1991): *Market Dynamics and Entry*. Basil Blackwell, Inc., Oxford
- Ghemawat P. and Kennedy R. (1999) *Competitive Shocks and Industrial Structure: the Case of Polish Manufacturing*. International Journal of Industrial Organisation, NH Elsevier, Vol. 17. 1999, pp. 847-67.
- Girgždienė V. & Kuodys A. (1997): *Lithuania's Food Processing Industry in Transition* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp.105-117. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Girgždienė V., Hartmann M., Kuodys A., Rudolph D., Vaikutis V., & Wandel J. (1998): *Restructuring the Lithuanian Food Industry: Problems and Perspectives*. Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Discussion Paper No. 9, Halle, 1998.



- Główny Urząd Statystyczny (GUS) (1998): *Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 1998 r.* Warszawa 1999
- Główny Urząd Statystyczny (GUS) (1998): *Rocznik Statystyczny Przemysłu 1998*, Warszawa 1998
- Główny Urząd Statystyczny (GUS) (1998): *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, Warszawa 1998
- Główny Urząd Statystyczny (GUS) (1999): *Statistical Yearbook of the Republic of Poland 1999*, Warsaw
- Gołębiewski J. (1999): *Foreign Trade and Foreign Investments in the Polish Cereal Sector* published in the proceedings of the 61th EAAE Seminar "Foreign Trade and Foreign Investment in Agri-Food Sectors" pp. 430-444., October 22-24, 1998; Warsaw Agricultural University Press, 1999
- Górska-Warsewicz H. and Krajewski K. (1997): *Strong and Weak Points of the Polish Dairy Sector before Integration with EU* published in the proceedings of the International Scientific Conference "Integration of the Dairy Sector with European Union Challenges and Chances for Central Europe" pp. 57-80., Warsaw, November 28, 1997
- Gorton M., Davidova S. and Buckwell A. (1997): *Distortions and Inefficiencies in the CEEC Food Chains: A Comparative Analysis of Economic Transfers in Romania and Bulgaria* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 330-346. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Gow H. & Swinnen J. (1999): *How Foreign Direct Investment has Stimulated Growth in the Central and Eastern European Agri-Food Sectors: Vertical Contracting and the Role of Private Enforcement Capital* published in the proceedings of the 61th EAAE Seminar "Foreign Trade and Foreign Investment in Agri-Food Sectors" pp. 232-265., October 22-24, 1998; Warsaw Agricultural University Press, 1999
- Gow, H. – Swinnen, J. (1997): *Agribusiness restructuring, foreign direct investment and hold-up problems in agricultural transition*. Paper presented on the 54<sup>th</sup>. Seminar of the EAAE, Halle (Saale): Germany.
- Hair, J. – Anderson, R. – Tatham, R. – Black, W. (1995): *Multivariate Data Analysis*, Prentice-Hall International, Inc. Fourth Edition, New Jersey.
- Halpern L. & Körösi G. (1998): *Corporate Performance in the Transition: Econometric Analysis of Hungarian Exporting Firms, 1985-1994*, megjelent: Halpern L. & Wyplosz C. (eds.) *Hungary: Towards a Market Economy*, Cambridge University Press, pp. 192-212.
- Hamar J. (1995a): *A külföldi működő tőkebeáramlás hatásai a magyar gazdaság átalakulására (1989-1995) – Mérhető makro és mikrogazdasági hatások a nemzetközi*

*elméleti és gyakorlati tapasztalatok, valamint a hazai tényleges folyamatok elemzése alapján*, Ph.D. disszertáció, 1995

- Hamar J. (1995b): *Tendenciaváltozások a közvetlen tőkebefektetések nemzetközi áramlásában – Elmélet és gyakorlat*, Külgazdaság, Vol. 39., 1995 július-augusztus, pp. 49-58.
- Hamar J. (1998): *A multinacionális vállalatok szerepe a magyar gazdaságban*, Külgazdaság, Vol. 42., 1998 március, pp. 32-52.
- Hatzius J. (1997): *Foreign Direct Investment, Capital Formation and Labour Costs: Evidence from Britain and Germany*. Discussion Paper, No. 336. Centre for Economic Performance, The London School of Economics, March 1997
- Hazely C. & Hirvensalo I. (1998): *Barriers to Foreign Direct Investment in the Baltic Sea Region*. Discussion Papers No. 628, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki 1998, p. 92.
- Heijbroek A., Nederhoed A. and van Potten A. (1995): *The International Food Industry – Developments and Strategies*, p. 75., Rabobank Nederland, Food and Agrobusiness Research 1995
- Heinrich R. (1996): *Central Europe's Place in Global Capital Movements*. in Csáki Gy., Fóti G. & Mayes D. (eds): *Foreign Direct Investment and Transition – The Case of the Visegrád Countries*, Trends in Economy No. 78., Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest 1996, pp- 31-56.
- Henderson D., andy C., and Neff S. (eds) (1996): *Globalization of the Processed Food Markets*, Economic Research Service Report, Wahington D.C., September 1996
- Holland D. and Pain N. (1998): *The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: a Study of Determinants and Impact of Foreign Direct Investment*. National Institute of Economic and Social Research, London, June 1998
- Hulten C. (2000): *Total Factor Productivity: A Short Biography*, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper Series 7471 Cambridge (MA), p. 76, January 2000,
- Hungarian Central Statistical Office (1998a): *Hungarian Foreign Trade Statistics*. Budapest.
- Hungarian Central Statistical Office (1998b): *Monthly Bulletin of Statistics 1998/9*, Budapest.
- Hungarian Chamber of Commerce and Industry (1998): *Investment and Business Guide to Hungary*. Budapest.
- Hunya G. (1998): *Integration of CEEC Manufacturing Into European Corporate Structures by Direct Investments*, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), mimeo
- Hunya G. (1999): *Foreign Direct Investment in CEEC Manufacturing*, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), mimeo

- Hymer S. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. PhD Dissertation, 1960, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MIT Press, 1976
- Hyvönen S. (1993): *The Development of Competitive Advantage. An Identification of Competitive Strategy Patterns in Food Manufacturing Firms*. The Helsinki School of Economics and Business Administration, Helsinki 1993
- Hyvönen, S. – Kola, J. (1998): *New policies, new opportunities, new threats: the Finnish food industry in the EU in Competitiveness in the Food Industry* (Edited by Traill, B. – Pitts, E.): pp. 253–85.
- International Monetary Fund (1992): *Report on the Measurement of International Capital Flows*. Washington D.C., September 1992
- ISMEA (1999): *The European Agro-food System and the Challenge of Global Competition*. Rome, June 1999
- Janicki A. (1997): *Progress of the Polish Dairy Industry Product Development* published in the proceedings of the International Scientific Conference "Integration of the Dairy Sector with European Union Challenges and Chances for Central Europe" pp. 83-90., Warsaw, November 28, 1997
- Jansik, C. – Mäkimattila, M. (1999): *Vegetable Oil Industry and Its Effects to Oil Crop Production in Poland and in Hungary – A Comparative Case Study*. Proceedings of the 66<sup>th</sup> EAAE seminar/NJF seminar No. 301, Helsinki. pp. 159–180.
- Jansik, C. (1999): *Foreign Direct Investment in the Hungarian Food Sector – What Makes Certain Food Industries Attractive?* Proceedings of the 66<sup>th</sup> EAAE seminar/NJF seminar No. 301, Helsinki. pp. 67–94.
- Junker J. (1975): *Economic Performance of Public and Private Utilities: The Case of U.S. Electric Utilities*, Journal of Economics and Business, Vol. 28, Fall 1975, pp. 60-67.
- Kaderják, P. (1996): *A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés*. Közgazdasági Szemle, XLIII, pp. 1072–87.
- Kerin R., Mahajan V. and Varadarajan P. (1990): *Contemporary Perspectives on Strategic Market Planning*. Allyn and Bacon, Needham Heights 1990
- Kinoshita Y. (1998) *Technology Spillovers through Foreign Direct Investment*. CERGE-EI, Prague March 1998, p. 37., mimeo
- Kinoshita Y. (1998): *Technology Spillovers through Foreign Direct Investment*. GERGE-EI Prague March 1998
- Kiss J. (1995): *Privatization and Foreign Capital in the Hungarian Food Industry*. Eastern European Economics, Vol. 33, Nr. 4, 1995 July-August, pp. 24-37.

- Klavens J., Zamparutti A., Ackermann R. & Gillespie B. (1994): *Foreign Direct Investment and Environment in Central and Eastern Europe: A Survey*, Environment Division, Technical Department, Europe and Central Asia, Middle East and North Africa Regions, OECD, published by The World Bank, Report No. 1685-ECA, February 1994.
- Knickerbocker F. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Harvard University, Boston
- Kola, J. (1997): *The Relationship between Food Economy and Public Policy – Theoretical Frameworks and Applied Results* in *Vem styr förädlingsindustrin?* Nordisk kurs i lantbrukspolitik i Finland 1996.
- Kopányi, M. (ed.): (1993): *Mikroökonómia*. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
- Kowrygo B., Berger S., Rejman K., Halicka E. and Górska-Warsewicz H. (1999): *The Use of SCP Model for Agribusiness Competitiveness Evaluation – Case Study Poland* published in the proceedings of the 61th EAAE Seminar "Foreign Trade and Foreign Investment in Agri-Food Sectors" pp. 175-197., October 22-24, 1998; Warsaw Agricultural University Press, 1999
- Központi Statisztikai Hivatal (2000): *Statisztikai Nomenklatúrák – A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere és a tevékenységek tartalmi meghatározása*. Budapest 2000
- Krzyżanowska Z. and Chmielewska-Gill W. (1995): *Food Sector in Figures*. Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej/Agricultural Policy Analysis Unit, Agricultural University in Warsaw, September 1995
- Kupiec B. and Leat P. (1999) *The Polish Meat Sector During Transition and Its Future Development* published in "Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (ed. by Hartman and Wandel), pp. 33-47., Institut für Ararentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Lakner, Z. (1994): *A versenyképesség és a külföldi tőkebevonás néhány összefüggése a magyar élelmiszeriparban*. Ipar-Gazdaság, December.
- Lankes H. & Venables A. (1996): *Foreign Direct Investment in Economic Transition: the Changing Pattern of Investments*. Economics of Transition, Vol. 4, Nr. 2, 1996 pp. 331-347.
- Lansbury M., Pain N. & Smidkova K. (1996): *Foreign Direct Investment in Central Europe Since 1990: An Econometric Study*, in Natinal Istitute Economic Review, The National Institute of Economic and Social Research, London No. 156, May 1996, pp. 104-114.
- Lansbury M., Pain N. & Smidkova K. (1996): *The Determinants of Foreign Direct Investment in Central Europe by OECD Countries: An Econometric Analysis*. in Csáki Gy., Fóti G. & Mayes D. (eds): *Foreign Direct Investment and Transition – The Case of the*

- Visegrád Countries*, Trends in Economy No. 78., Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest 1996, pp. 137-159.
- Leat P., Kupiec B. and Oughton E. (1996): *The Competitiveness of the Polish Agrifood Sector: Some International Trade and Intrafirms Perspectives*. Paper presented in the VIII EAAE Congress in Edinburgh, September 1996
- Lehota J. & Szűcs J. (1998): *Multinacionális cégek működési sajátosságai a magyar élelmiszergazdaságban*, Gazdálkodás, Vol. 42. No. 2., pp. 29-37.
- Lehota, J. – Szűcs, J. (1998): *Multinacionális cégek működési sajátosságai a magyar élelmiszergazdaságban*. Gazdálkodás, (2): pp. 29–37.
- Lewin A. (1982): *Public Enterprise, Purposes and Performance*, megjelent: Stanbury W. & Thompson F. (eds.) *Managing Public Enterprises*, Praeger, New York 1982, pp. 51-78.
- Liebenstein H. (1966): *Allocative Efficiency versus X-Efficiency*, American Economic Review, Vol. 56, April 1966, pp. 392-413.
- Lindblom C. (1977): *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems*, Basic Books, Inc., New York 1977
- Linnemann H. (1966): *An econometric Study of International Trade Flows*, North Holland, Amsterdam, 1966
- Lizondo S. (1993): *Foreign Direct Investment* in Aliber R. and Click R. (editors): *Readings in International Business – A Decision Approach*. Massachusetts Institute of Technology, The MIT Press, Cambridge 1993
- Losoncz M. (1991): *Possibilities for Foreign Capital Investments in Hungary – Main Components of the Comparative Advantages*. Megjelent: Back to Europe – Efforts of Integrating Hungary, Magyar Hitel Bank, Budapest, 1991, pp. 36-42.
- Major I. (1995): *Mi legyen a privatizációs bevételekkel? – 400 milliárd sorsáról*, Magyar Hírlap, 1995 december 29. p. 13.
- Małkowski J. (1997): *Polish Meat Markets – Experiences and Outlook* published in "Polish Agricultural and Food Market – Recent Developments and Outlook" pp. 36-39., Ministry of Agriculture and Food Economy and Institute of Agriculture and Food Economics, Warsaw, June 17, 1997
- Markusen J. (1995): *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*. Journal of Economic Perspectives, Volume 9, No. 2., Spring 1995
- Martin S. & Parker D. (1997): *The Impact of Privatisation – Ownership and Corporate Performance in the UK*, Industrial Economic Strategies for Europe, Routledge, London and New York, 1997

- Mathijs E. and Vranken L. (1999): *Determinants of Technical Efficiency in Transition Agriculture: Evidence from Bulgaria and Hungary*. EU Phare ACE and The World Bank/ECSSD/DECRG, A Working Paper Series on Micro Economic Analysis of Rural Households and Enterprises in Transition Countries, Working Paper No. 1. November 1999
- Mátyás L. & Körösi G. (1996): *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: A Comment*. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 132, Nr. 2, 1995 pp. 390-393.
- McCorriston S. & Sheldon I. (1997): *Interdependencies Between Agriculture and the Food Industry in Transition Economies* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 255-267. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- McDermott M. (1989): *Multinationals: Foreign Divestment and Disclosure*. McGraw-Hill Book Co., Maidenhead
- Meggison W., Nash R. & van Randenborgh M. (1994): *The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis*, The Journal of Finance, Vol. 49. No.2, June 1994, pp. 403-453.
- Meskó, A. (1997): *Foreign Direct Investment in Hungary 1995–1996*. Hungarian Central Statistical Office, Budapest.
- Meskó, A. (2000): *Foreign Direct Investment in Hungary 1997–1998*. Hungarian Central Statistical Office, Budapest.
- Meyer K. (1995): *Foreign Direct Investment in the Early Years of Economic Transition: A Survey*. Economics of Transition, Vol. 3, Nr. 3, 1995 pp. 301-320.
- Miglavs A., Snuka R. and Yasjko D. (1997): *Food Processing Sector in Latvia – Development During Recent Years* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 92-104. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Ministry of Agriculture and Food Economy (1999): *Agriculture and Food Economy in Poland*. Warsaw, September 1999, Ministry of Agriculture and Food Economy, Agriculture Market and Commodity Exchange Department (multi-author work)
- Mukhetdinova N. (1995): *Foreign Investment in Russia*. Russian and East European Finance and Trade, Vol. 31, Nr. 3, 1995 pp. 87-97.
- Mutinelli M. & Piscitello L. (1996): *Strategic Motivations Leading Firms to Invest in Central and Eastern Europe: Evidence from the Italian Case*. in Csáki Gy., Fóti G. & Mayes D. (eds): *Foreign Direct Investment and Transition – The Case of the Visegrád Countries*, Trends in Economy No. 78., Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest 1996, pp. 160-174.

- Nachum L. (1994): *Institutions for FDI in Eastern Europe – A Summary of the Literature*. in Witkowska J. & Wysokińska Z. (eds): *Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process – Empirical Studies with Special Reference to Eastern and Central European Countries*, University of Łódź 1997, pp. 7-42.
- Narula R. (1996): *Multinational Investment and Economic Structure – Globalisation and Competitiveness*, Routledge, London 1996
- Naumann, M., Böbel I., and Haid A. (1985): *Domestic Concentration, Foreign Trade and Economic Performance*. International Journal of Industrial Organisation, NH Elsevier, Vol. 3. 1985, pp. 1-19.
- Nickell S. (1996): *Competition and Corporate Performance*, Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 4, August 1996, pp. 724-746.
- Nosecka B. (1997): *Fruit and Vegetable Markets - Experiences and Outlook* published in "Polish Agricultural and Food Market – Recent Developments and Outlook" pp. 55-61., Ministry of Agriculture and Food Economy and Institute of Agriculture and Food Economics, Warsaw, June 17, 1997
- OECD (1999): *Measuring Globalisation – The Role of Multinationals in OECD Economies*. Paris 1999
- Orbánné-Nagy, M. – Szabó M. (1996): *A hazai versenypolitika kezdeti tapasztalatai az élelmiszergazdaságban*. Agrárgazdasági Kutató- és Informatikai Intézet, Budapest.
- Oustapassadis K. and Vlachvei A. (1994): *An Analysis of Advertising Concentration and Profitability in Food Manufacturing Industries: A Simultaneous Equation Approach*. Structural Change in the European Food Industries, Discussion Paper Series, No. 4. October 1994
- Parkiet (1999): *Polish Capital Market 1998/99*, Warsaw 1999
- Parkiet /Gazeta Gieldy/ (1999): *Polish Capital Market 1998/1999*, Warsaw 1999
- Perloff J & Sun X. (1997): *Industrial Organization Explanations for Inefficiencies in the Food Sector in Central and Eastern European Countries* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 13-32. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Pilat D. (1996) *Competition, Productivity and Efficiency*, OECD Economic Studies No. 27, 1996/II. pp. 107-146.
- Pindyck, R. and Rubinfeld D. (1991) *Econometric Models and Economic Forecasts*. McGraw-Hill, Inc. New York, Third Edition
- Pinto B., Belka M. & Krajewski S. (1993): *Transforming State Enterprises in Poland*, Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, pp. 213-270.

- Pitti Z. (1997) *Bejött, de mit hozott a külföldi tőke?* Társadalmi Szemle, 1997
- Pitti Z. (1997): *Egészen eredeti tőkefelhalmozás Magyarországon.* Társadalmi Szemle, 1997/8-9, pp. 16-31.
- Pitts E., Viaene J., Traill B. and Gellynk X. (1995): *Measuring Food Industry Competitiveness.* Structural Change in the European Food Industries, Discussion Paper Series, No. 7. July 1995
- Polish Agency for Foreign Investment (PAIZ) (1999): *The Polish Food Industry.* Warsaw, Poland
- Porter M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations.* The Macmillan Press, London
- Porter M. (ed.): (1986): *Competition in Global Industries.* Harvard Business School Press, Boston
- Pöschl J. (ed.):, Boss H., Gligorov V., Hunya G., Lukas Z., Podkaminer L., Richter S. Vidovo H. and Havlik P. (2000): *Transition Countries Clamber Aboard the Business Boom in Western Europe – Upswing Masks Persistent Transition-related Problems.* The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW):, February 2000
- Privatizációs Kutatóintézet (1994): *Külföldi működőtőke befektetések Magyarországon.* Budapest
- Przepiora A. and McLeay F. (1999): *The Polish Dairy Industry in Transition* published in "Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (ed. by Hartman and Wandel), pp. 48-62., Institut für Ararentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Puskás J. (1995): *A napraforgóolaj vertikum megújulásának közgazdasági vizsgálata. Kandidátusi értekezés,* Gödöllői Agrártudományi Egyetem
- Pye R. (1995): *Foreign Direct Investment by Transnational Corporations in Central Europe: The Role of Joint Ventures,* Ph.D. Thesis Proposal, City University Business School, June 1995, mimeo
- Pye R. (1997): *Foreign Direct Investment in Central Europe (The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Slovakia): Results from a Survey of Major Western Investors.* Department of Banking & Finance, City University Business School, Finance Working Paper: A.97/1, April 1997
- Ratnayake R. (1999): *Industry Concentration and Competition: New Zealand Experience.* International Journal of Industrial Organisation, NH Elsevier, Vol. 17. 1999, pp. 1041-57.
- Rijnsburger W. and Schroeten J. (1996): *Perspectives of Polish Agribusiness.* Food and Agribusiness Research, Rabobank Nederland, 1996 (99 pages)



- Rowiński J. (1997): *Poland's Integration with the European Union – Necessary Adjustment Process of Polish Food Economy*. Economics of Polish Agriculture – Selected Papers, 6/96, pp. 10-22.
- Savary J. (1994): *The French Firms' Motivations for Investing in Eastern Europe Countries – A Study of Investors and Potential Investors*. in Witkowska J. & Wysokińska Z. (eds): *Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process – Empirical Studies with Special Reference to Eastern and Central European Countries*, University of Łódź 1997, pp. 43-76.
- Sepp M. and Loko V. (1997): *Estonian Food Processing Industry: Current and Future Options*. published in *Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives* (Hartmann M. & Wandel J., eds) Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Seremak-Bulge J. (1999): *Experiences and Future of the Dairy Sector* published in the "Economics of the Polish Agriculture – Selected Papers", pp. 90-99., Institute of Agricultural and Food Economics, Warsaw, 1999/2-3
- Serényi P. (2000): *Tight Squeeze – Hungary's Meat Processors Are Facing Pressure from Retailers and Farms*. Business Central Europe, October 2000
- Sharpe A. (1995): *International Perspectives on Productivity and Efficiency*, Review of Income and Wealth, Vol. 41, No. 2, June 1995, pp. 221-237.
- Sheldon I. and Abbott P. (1996): *Industrial Organisation & Trade in the Food Industries*. Westview Press, Inc. Oxford
- Shepherd, W. (1990): *The Economics of Industrial Organisation*. Third Edition, Prentice-Hall, Inc., New Jersey.
- Stalhammar N. (1991): *Domestic Market Power and Foreign Trade*. International Journal of Industrial Organisation, NH Elsevier, Vol. 9. 1991, pp. 407-24.
- Statistics Lithuania (1999): *Įmonių finansinės būklės vertinimo rodikliai, 1995-1998*, Pagrindinis leidinys, Vilnius 1999
- Steuer M. (1973): *The Impact of Foreign Direct Investment on the United Kingdom*. London, Her Majesty's Stationery Office
- Szabó M. (2000): *A multinacionális vállalatok hatása a magyar élelmiszergazdaságra és az EU csatlakozásunk folyamatára*. Tanulmánytervezet, AKII, Budapest
- Szabó, M. (1996): *Külföldi befektetők a magyar tejiparban*. Tejipari Hírlap.
- Szabó, M. (1997): *Food industries in transition economies: Current state and options for improvement*. Paper presented on the 54<sup>th</sup> Seminar of the EAAE, Halle (Saale): Germany

- Szabó, M. (1998): *Hogyan koncentrálódik a hazai tejipar?* Magyar Nemzet, August 31.
- Szanyi M. (1995): *Experiences with Foreign Direct Investment in Hungary*. Russian and East European Finance and Trade, Vol. 31, Nr. 3, 1995 pp. 6-30.
- Szanyi M. (1997): *Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában*. Közgazdasági Szemle, Vol. XLIV. 1997 június, (488-508. o.)
- Szanyi M. (1998): *The Role of Foreign Direct Investment in Restructuring and Modernizing Transition Economies: An Overview of the Literature on Hungary*. Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW), Vienna, 1998 április, No. 244. 28-59. o
- Szanyi M. (1998): *The Role of Foreign Direct Investment in Restructuring and Modernizing Transition Economies: An Overview of Literature on Hungary*. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW), No. 244. April 1998, pp. 28-59.
- Szentes T. (1999): *Világ gazdaságtan I. – Elméleti és módszertani alapok*. Aula 1999, Budapest
- Tarnóczi, L. (1997): *A nógrádi sütőipar vertikális integrációja*. Napi Gazdaság, 1997. szeptember 22.
- The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW) (1998): *Database on Foreign Investment Enterprises in Central European Manufacturing – Austria, the Czech Republic, Hungary, Slovakia, Slovenia 1993-1996*. Vienna, September 1998.
- The World Bank (1996): *World Development Report - From plan to market*. Washington D.C.
- Tóth J. and Szabó M. (1997): *Market Development in the Hungarian Dairy Sector*. Paper presented on the 54<sup>th</sup> Seminar of the EAAE, Halle (Saale): Germany; published in Hartmann M. and Wandel J. (eds): *Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives*. IAMO Kiel, 1999, pp. 63-77.
- Török Á. (1995): *Industrial Policy and Foreign Direct Investment in Hungary*. Russian and East European Finance and Trade, Vol. 31, Nr. 3, 1995 pp. 31-57.
- Traill B. (1997): *Foreign Trade Versus Foreign Direct Investment in the Food Sectors of Transition Economies* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 255-267. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Traill B. and Gomes da Silva J. (1994): *Trade, Foreign Direct Investment and Competitiveness in the European Food Industries*. Structural Change in the European Food Industries. Discussion Paper Series, No. 1. September 1994
- Traill B. and Pitts E. (editors): (1998): *Competitiveness in the Food Industry*. Blackie Academic and Professional, Inc., London

- Traill, B. (1996): *Globalisation in the food industries?* The Proceedings of the Eighth Congress of EAAE in European Review of Agricultural Economics, (3–4): pp. 390–410.
- Traill, B. (1997): *Foreign trade versus foreign direct investment in the food sectors of transition economies.* Paper presented on the 54<sup>th</sup> Seminar of the EAAE, Halle (Saale): Germany.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1998): *World Investment Report 1998 - Trends and Determinants.* New York and Geneva, 1998
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1999): *World Investment Report 1999 - Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.* New York and Geneva, 1999
- Urban R. (1997): *Situation and Development perspectives for Food Processing Industry.* Economics of Polish Agriculture – Selected Papers, 6/96, pp. 94-103.
- Urban R. (1999) *Factor of Increasing Competitiveness of the Polish Food Industry* published in the "Economics of the Polish Agriculture – Selected Papers", pp. 79-89., Institute of Agricultural and Food Economics, Warsaw, 1999/2-3
- Varblane U. (1998): *The Impact of Foreign Direct Investments on the Transformation of Estonian Firms.* University of Tartu, Estonia, mimeo
- Varblane U. (1999): *The Impact of Foreign Direct Investments of the Transformation of Estonian Firms.* Working Paper, University of Tartu
- Viane J. & Gellynck X. (1997): *Competitiveness of the Food and Drinks Industry in Poland and the Czech Republic* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 108-130. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Vissi F. (1995): *Foreign Direct Investment and Competition.* Russian and East European Finance and Trade, Vol. 31, Nr. 3, 1995 pp. 58-73.
- Vissi, F. (1994): *A külföldi működőtőke beruházások és a verseny.* Közgazdasági Szemle, XL, (4): pp. 349–59.
- Voszka É. (2000): *Tulajdonosi szerkezet és vállalatirányítás a magyar nagyiparban.* Közgazdasági Szemle Vol. 47, Nr. 7-8, 2000 pp. 549-564.
- Walkenhorst P. (1997): *Agro-Industrial Restructuring in East-Central Europe: The Case of Sugar Beet Processing in Poland* published in Food Processing and Distribution in Transition Countries: Problems and Perspectives (Hartmann M. & Wandel J., eds) pp. 149-168. Institut für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa (IAMO), Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG 1999
- Walsh P. & Whelan C. (1999): *Firm Performance and Political Economy of Corporate Governance: Survey Evidence for Bulgaria, Hungary, Slovakia and Slovenia,* paper

presented to the European Association for Research in Industrial Economics in September 1999

- Wang Q. & Swain N. (1995): *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence for Hungary and China*. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 131, Nr. 2, 1995 pp. 359-382.
- Weresa M. (1999): *Foreign Direct Investment and Trade Pattern: Theory and Evidence from Poland*, Working Paper, Warsaw School of Economics
- Wiatrak A. & Sawicka E. (1999): *Foreign Investment and Development of Agribusiness in Poland* published in the proceedings of the 61th EAAE Seminar "Foreign Trade and Foreign Investment in Agri-Food Sectors" pp. 311-321., October 22-24, 1998; Warsaw Agricultural University Press, 1999
- Winkelmann M, Pitts e and Mathews A. (1995): *Revealed Comparative Advantage in the European Food Industry*. Structural Change in the European Food Industries, Discussion Paper Series, No. 6. March 1995
- Witkowska J. & Wysokińska Z. (1994): *Foreign Direct Investors' Motivations and their Export Propensity in the Context of the European Integration Process – The Case of Poland*. in Witkowska J. & Wysokińska Z. (eds): *Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process – Empirical Studies with Special Reference to Eastern and Central European Countries*, University of Łódź 1997, pp. 107-135.
- World Trade Organisation (1996): *Annual Report Vol. 1, Trade and Foreign Direct Investment*. Geneva.
- Woś A. (1999): *Polish Agriculture in the System Transformation Period (1989-1997)* published in the "Economics of the Polish Agriculture – Selected Papers", pp. 3-31., Institute of Agricultural and Food Economics, Warsaw, 1999/2-3
- Zemplinerová A. & Benáček V. (1996): *Foreign Direct Investment: The Experience of the Czech Republic*. in Csáki Gy., Fóti G. & Mayes D. (eds): *Foreign Direct Investment and Transition – The Case of the Visegrád Countries*, Trends in Economy No. 78., Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest 1996, pp. 83-96.
- Zemplinerová A. (1997): *Foreign Direct Investment Incentives and Disincentives in Transitionm Economies*. in OECD Working Papers Vol. 5, No. 48, *Investment Incentives in Transition Economies*, Paris 1997, pp. 89-112.
- Ziacik T. (1998): *Motivational Factors behind Foreign Direct Investment in Estonia: A Comparison of Empirical Studies*. Eesti Pank Bulletin, Vol. 39, No. 4, 1998 (also available at <http://www.ee/epbe/bulletin98/4/article1/index.html>)

## MELLÉKLETEK

<b>1. melléklet.</b>	<i>Az élelmiszeripar NACE Rev 1. csoportok és osztályok szerinti csoportosítása .....</i>	<b>316</b>
<b>2. melléklet.</b>	<i>A világ 30 legnagyobb élelmiszeripari vállalata 1998-ban.....</i>	<b>317</b>
<b>3. melléklet.</b>	<i>A Közép- és Kelet-Európába áramlott külföldi működő tőkeállomány származás szerinti megoszlása (százalék).....</i>	<b>318</b>
<b>4. melléklet.</b>	<i>A Közép- és Kelet-Európába áramlott külföldi működő tőkeállomány szektoronkénti megoszlása (százalék).....</i>	<b>318</b>
<b>5. melléklet.</b>	<i>A magyar húsipar szakágazati életpályája</i>	<b>320</b>
	<b>6. melléklet.</b> <i>A magyar baromfiipar szakágazati életpályája.....</i>	
<b>7. melléklet.</b>	<i>A magyar keményítőipar szakágazati életpályája</i>	<b>321</b>
	<b>8. melléklet.</b> <i>A magyar cukoripar szakágazati életpályája.....</i>	
<b>9. melléklet.</b>	<i>A magyar üdítőitalgyártás szakágazati életpályája</i>	<b>322</b>
	<b>10. melléklet.</b> <i>A magyar édességipar szakágazati életpályája .....</i>	
<b>11. melléklet.</b>	<i>A 30 legnagyobb élelmiszeripari külföldi befektető Lengyelországban, 1999 .....</i>	<b>323</b>
<b>12. melléklet.</b>	<i>A legnagyobb élelmiszeripari külföldi befektetők a balti államokban, 1997-1999 .....</i>	<b>324</b>
<b>13. melléklet.</b>	<i>Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Lengyelország .....</i>	<b>325</b>
<b>14. melléklet.</b>	<i>Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Észtország .....</i>	<b>325</b>
<b>15. melléklet.</b>	<i>Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Lettország.....</i>	<b>326</b>
<b>16. melléklet.</b>	<i>Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Litvánia .....</i>	<b>326</b>
<b>17. melléklet.</b>	<i>Regressziós eredmények összesítése - a tulajdonszerkezet hatása a vállalati teljesítményre a magyar élelmiszeripar szakágazataiban .....</i>	<b>328</b>

**1. melléklet.** *Az élelmiszeripar NACE Rev 1. csoportok és osztályok szerinti csoportosítása*

Megnevezés, NACE divíziók/csoportok/osztályok	Szám kódok	
Élelmiszerek és italok gyártása	15	
Hústermelés, feldolgozás, tartósítás és húskészítmények	151	
Húsfeldolgozás és tartósítás		1511
Baromfihús feldolgozása és tartósítása		1512
Hús- és baromfihús-készítmények gyártása		1513
Halfeldolgozás	152	
Zöldség- és gyümölcsfeldolgozás, tartósítás	153	
Burgonya-feldolgozás		1531
Gyümölcs és zöldséglé gyártása		1532
Egyéb zöldség és gyümölcs-feldolgozás		1533
Növényi és állati eredetű olajok és zsiradékok gyártása	154	
Nyersolaj gyártása		1541
Finomított olaj gyártása		1542
Margarin gyártása		1543
Tejtermékek gyártása	155	
Tejtermék gyártása		1551
Jégkrém-gyártás		1552
Malomipari és keményítőtermékek gyártása	156	
Malomipari termékek gyártása		1561
Keményítőgyártás		1562
Takarmánygyártás	157	
Haszonállat-eledelel gyártása		1571
Hobbi állat-eledelel gyártása		1572
Egyéb élelmiszerek gyártása	158	
Kenyér, friss tésztaféle gyártása		1581
Tartósított lisztesáru gyártása		1582
Cukorgyártás		1583
Édesség gyártása		1584
Tésztafélék gyártása		1585
Tea, kávé feldolgozása		1586
Fűszer, ételízesítő gyártása		1587
Homogenizált és diétás élelmiszerek gyártása		1588
Máshová nem sorolt élelmiszerek gyártása		1589
Italok gyártása	159	
Desztillált szeszesital gyártása		1591
Etilalkohol gyártása		1592
Bortermelés		1593
Gyümölcsbor termelése		1594
Egyéb nem desztillált erjesztett italgyártás		1595
Sörgyártás		1596
Malátagyártás		1597
Üdítőital gyártása		1598
Dohánytermékek gyártása	16	

Forrás: NACE Rev. 1

**2. melléklet.** *A világ 30 legnagyobb élelmiszeripari vállalata 1998-ban*

Vállalat neve	Vállalat székhelye	Összes forgalom (md \$)	Becsült élelmiszeripari és italeladások (md \$)	Élelmiszeripari eladások aránya az összes értéke- sítésben (%)
1. Nestlé	Svájc	49,7	47,2	95
2. Philip Morris	USA	74,4	32,7	44
3. Unilever	Hollandia/ Nagy Britannia	44,9	22,5	50
4. PepsiCo	USA	22,3	22,3	100
5. Diageo	Nagy Britannia	19,9	19,9	100
6. Coca Cola Co.	USA	18,8	18,8	100
7. ConAgra	USA	23,8	13,4	56
8. Danone	Franciaország	14,4	12,2	85
9. Sara Lee Corp.	USA	20	12	60
10. Mars	USA	15	12	80
11. IBP Inc.	USA	12,8	11,6	91
12. Asahi Breweries	Japán	11,9	11,1	93
13. Kirin Brewery	Japán	11,3	11	97
14. Anheuser-Busch Cos. Inc.	USA	11,2	10,7	96
15. H-J- Heinz Comp.	USA	9,2	9,2	100
16. RJR Nabisco Inc.	USA	17	8,7	51
17. Suntory	Japán	9,6	8,6	90
18. Bestfoods	USA	8,4	8,4	100
19. Snow Brand Milk Products	Japán	9,4	7,8	83
20. Tyson Foods	USA	7,4	7,4	100
21. Dairy Farmers of America	USA	7,3	7,3	100
22. Heineken N.V.	Hollandia	7	7	100
23. General Mills Inc.	USA	6,8	6,8	100
24. Cadbury Schweppes	Nagy Britannia	6,8	6,8	100
25. Kellogg Company	USA	6,8	6,8	100
26. Campbell Soup Comp.	USA	6,7	6,7	100
27. Nippon Meat Packers	Japán	6,5	6,5	100
28. Bunge International	Brazília	13	5,9	45
29. Tate&Lyle	Nagy Britannia	7,6	5,7	75
30. Parmalat	Olaszország	5,7	5,7	100

Forrás: RABOBANK International: The World Food Markets Utrecht, 1999; idézi: Szabó (2000).

**3. melléklet.** *A Közép- és Kelet-Európába áramlott külföldi működő tőkeállomány származás szerinti megoszlása (százalék)*

Származás – régió Ország	Közép-Kelet- Európa	Európai Unió	Egyéb fejlett <sup>a</sup>	Fejlődő országok és egyéb	Összesen
Belorusszia (1998)	11	65	20	4	100
Bulgária (1998)	2	63	11	24	100
Csehország (1997)	2	81	9	8	100
Észtország (1998)	2	77	10	11	100
Horvátország (1998)	3	41	48	8	100
Lengyelország (1997)	1	77	15	7	100
Lettország (1998)	13	53	15	19	100
Litvánia (1998)	3	57	16	24	100
Magyarország (1997)	1	59	20	20	100
Moldávia (1998)	32	23	25	20	100
Oroszország (1998)	0	22	34	44	100
Románia (1998)	4	60	9	27	100
Szlovákia (1998)	10	71	11	8	100
Szlovénia (1997)	15	75	9	1	100
Ukrajna (1998)	7	25	24	44	100

Forrás: UNCTAD World Investment Report 1999, UNCTAD New York & Geneva, p. 434.

<sup>a/</sup> Japán, Svájc és az Amerikai Egyesült Államok összesített adata.

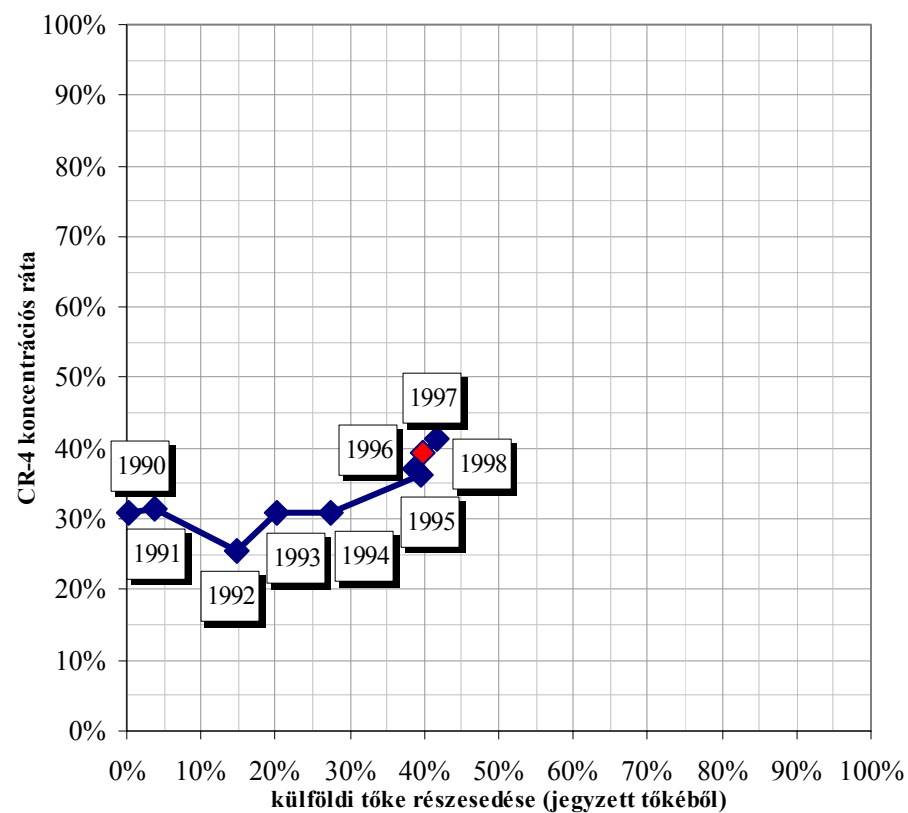
**4. melléklet.** *A Közép- és Kelet-Európába áramlott külföldi működő tőkeállomány szektoronkénti megoszlása (százalék)*

Ország	Szektor	Primer szektor	Szekunder szektor	Tercier szektor	Egyéb, nem specifikálható	Összesen
Belorusszia (1998)		54	46	0	0	100
Bulgária (1998)		0	54	43	3	100
Csehország (1997)		1	45	43	11	100
Észtország (1998)		2	30	66	2	100
Horvátország (1997)		0	60	18	22	100
Lengyelország (1997)		1	45	44	10	100
Lettország (1998)		1	18	79	2	100
Litvánia (1998)		0	25	67	8	100
Magyarország (1997)		2	39	59	0	100
Moldávia (1998)		0	33	56	11	100
Oroszország (1998)		13	35	40	12	100
Románia (1998)		11	46	31	12	100
Szlovákia (1998)		1	47	51	1	100
Szlovénia (1997)		0	38	53	9	100
Ukrajna (1998)		4	43	40	13	100

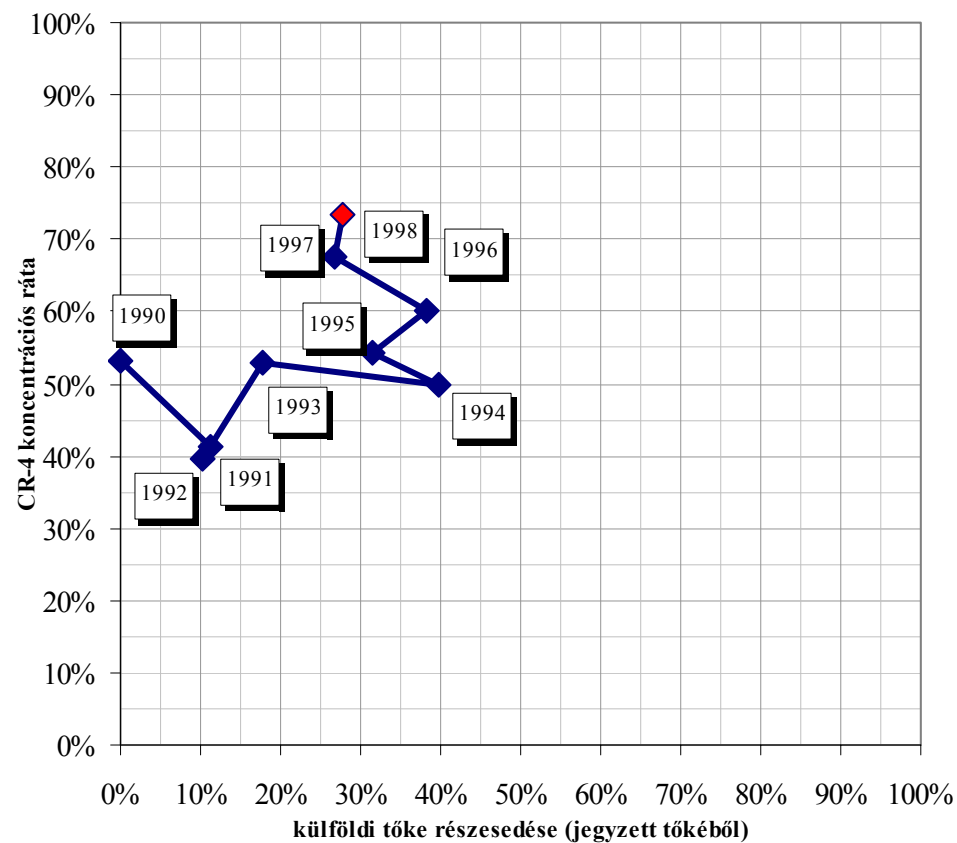


Forrás: UNCTAD World Investment Report 1999, UNCTAD New York & Geneva, p. 435.

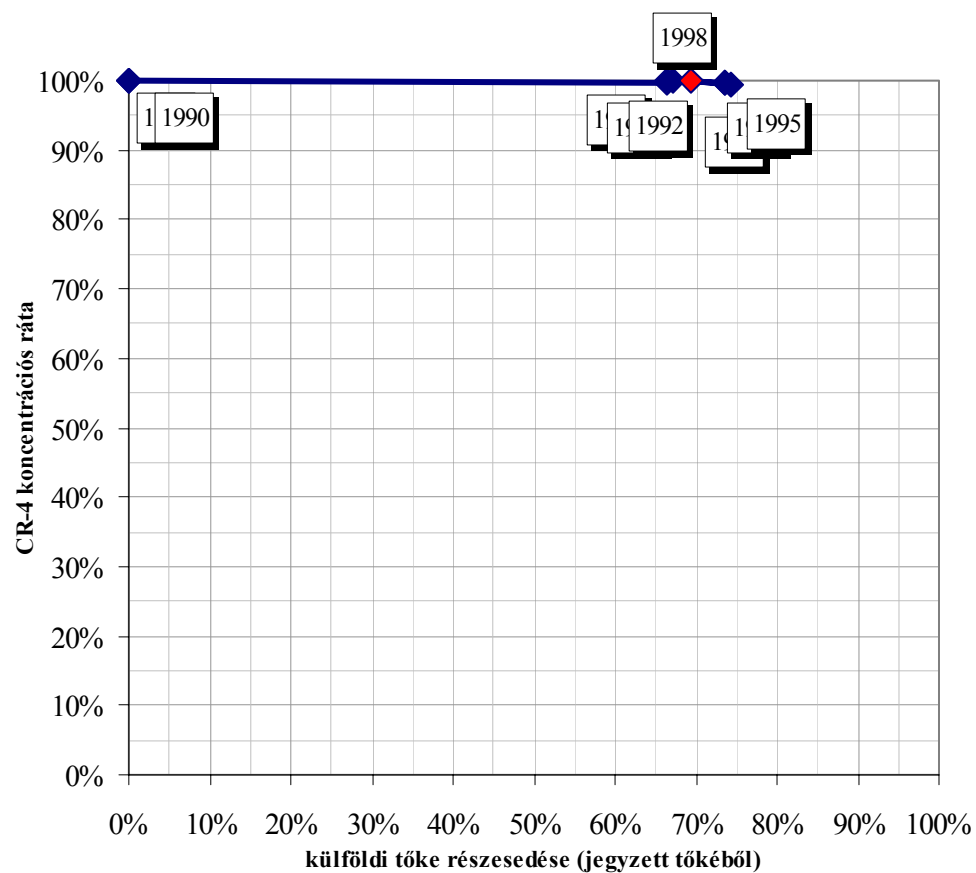
5. melléklet. A magyar húsipar szakágazati életpályája



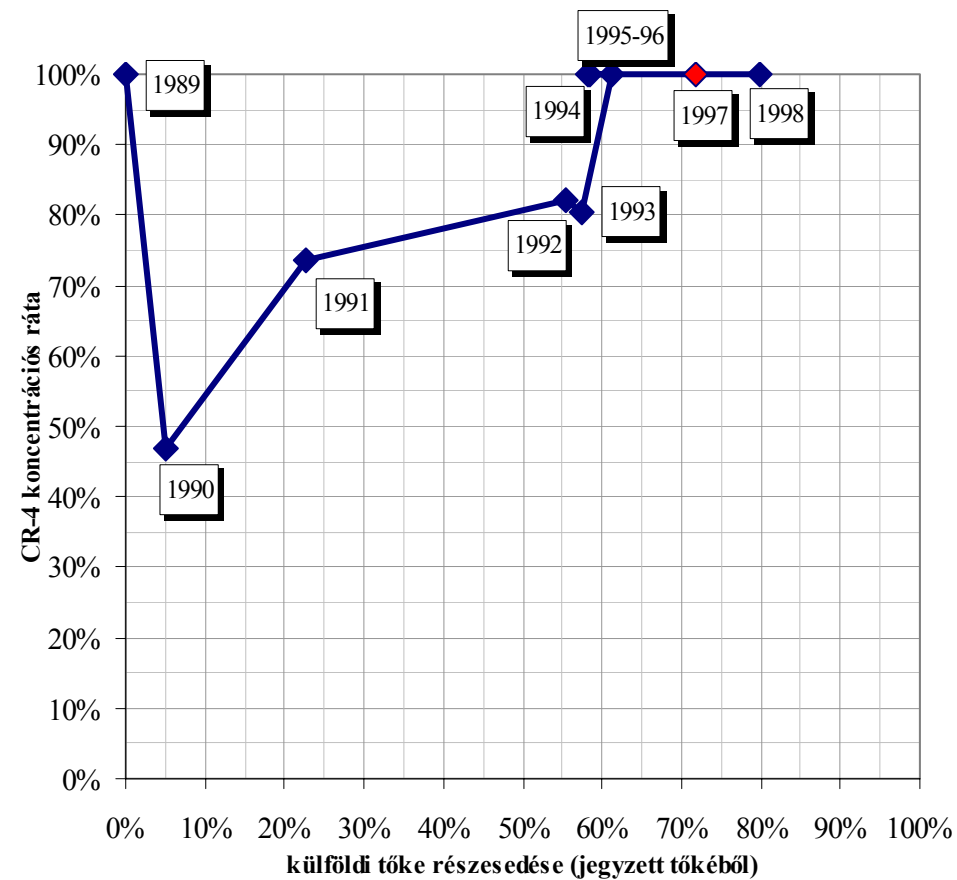
6. melléklet. A magyar baromfiipar szakágazati életpályája



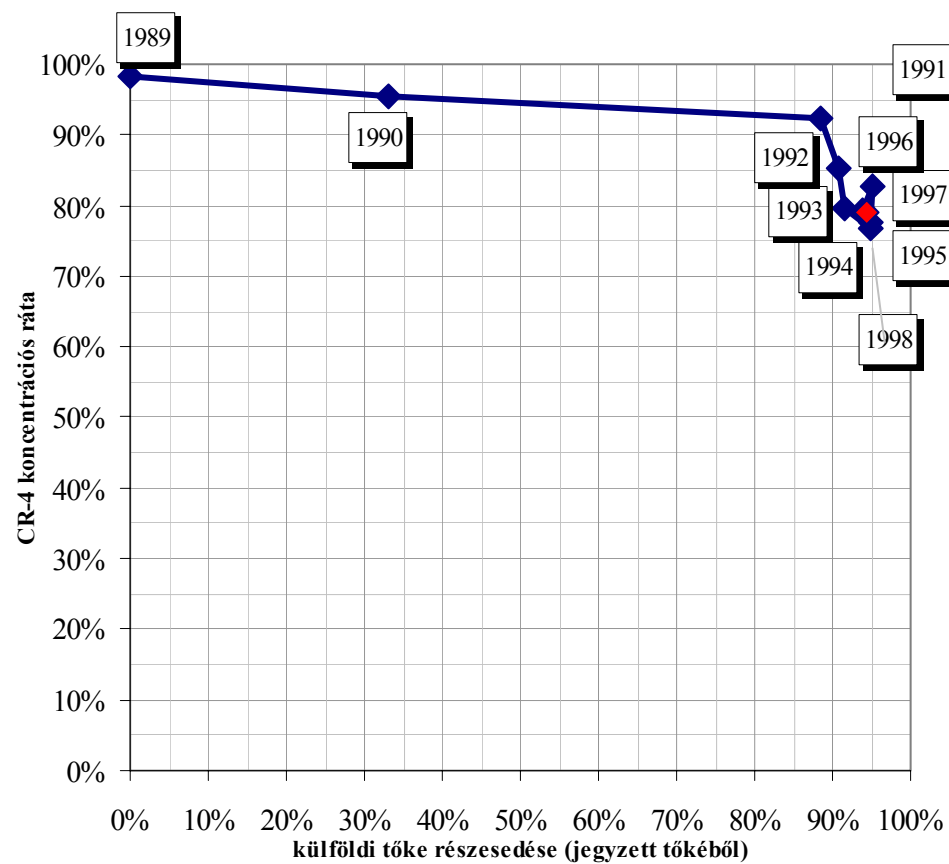
7. melléklet. *A magyar keményítőipar szakágazati életpályája*



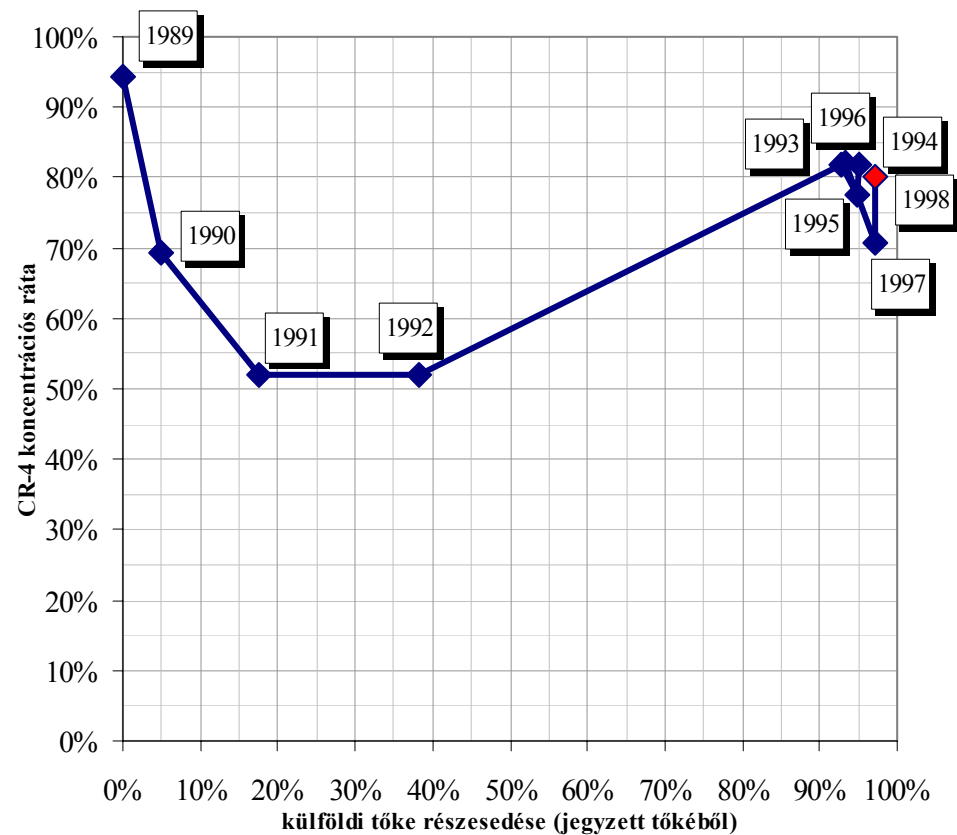
8. melléklet. *A magyar cukoripar szakágazati életpályája*



9. melléklet. A magyar üdítőitalgyártás szakágazati életpályája



10. melléklet. A magyar édességipar szakágazati életpályája



**11. melléklet. A 30 legnagyobb élelmiszeripari külföldi befektető Lengyelországban, 1999**

Helyezés					
Élelmiszer ipar	Teljes lista	Befektető	Befektetés értéke (millió \$)	Befektető ország	Tevékenység/ szakágazat
1	14	Reemtsma cigarettenfabriken GmbH	417,1	Németország	dohány
2	16	Philip Morris	372	USA	dohány
3	17	Coca Cola Beverages	360	Nagy-Britannia	üdítőitalok
4	19	Harbin BV	325,9	Hollandia	sör
5	21	Nestle S.A.	309	Svájc	édesség/egyéb
6	32	PepsiCo	203	USA	üdítőitalok/egyéb
7	39	Heineken	180,7	Hollandia	sör
8	42	Mars Inc.	163	USA	édesség/takarmány
9	49	Unilever	105	Nagy-Britannia/ Hollandia	margarin/hal/tej/ édesség
10	57	Cadbury's Schweppes	126,5	Nagy-Britannia	édesség
11	58	Seita	120	Franciaország	dohány
12	74	British American Tobacco	88	USA/Nagy-Britannia	dohány
13	78	Schooner Capital Corp.	40	USA	növényolaj
14	79	Ferrero Holdiing	80	Olaszország	édesség
15	80	BSN Gervais Danone	80	Franciaország	tej
16	89	R.J. Reynolds Tobacco	70	USA	dohány
17	90	Carlsberg	69,7	Denmark	sör
18	106	Cargill Inc.	60	USA	takarmány
19	114	McCain Foods	54	Kanada	burgonya
20	115	EBS Montedison	53,8	Olaszország	növényolaj
21	118	Bestfoods	52,1	USA	burgonya/egyéb
22	126	Wrigley Jr. Co.	49	USA	rágógumi
23	127	Provimi Holding BV	48	Hollandia	takarmány
24	138	Schoeller	43	Németország	jégkrém
25	140	Tchibo	42	Németország	kávé
26	143	British Sugar	41	Nagy-Britannia	cukor
27	145	Pfeiffer und Langen	40,6	Németország	cukor
28	146	Brewpole Ltd.	40,1	Ausztrália	sör
29	148	Diepensteyn NV	40	Belgium	sör
30	165	Campofrio Alimentacion	35	Spanyolország	hús

Forrás: Polish Agency for Foreign Investments, PAIZ, 1999

**12. melléklet. A legnagyobb élelmiszeripari külföldi befektetők a balti államokban, 1997-1999**

Külföldi befektető	Befektető ország	Balti leányvállalat	Szakágazat	Befektetés értéke (millió \$)
<b>Észtország</b>				
Coca-Cola Geteranke Holding GmbH	Ausztria	Estonian Coca-Cola Drinks Ltd.	üdítőital	18,7
Baltic Beverages Holding	Finnország / Svédország	Saku Brewery Ltd.	sörgyártás	5,4
Gustav Paulig AB	Finnország	Paulig Baltic Ltd.	kávé, fűszerek	5,2
Procordia Foods AB	Svédország	Põltsamaa Felix Ltd.	zöldség-gyümölcs	5,1
Cultor Oy/Cerealía AS	Finnország / Svédország	Leibur Ltd.	sütőipar	4,7
Seven Up Netherlands	Hollandia	PepsiCo Estonia Ltd.	kereskedelem/üdítőitalok	3,5
Valio Oy	Finnország	Tapila Ltd.	tejipar	2,6
<b>Lettország</b>				
Coca Cola Getranke Holding	Ausztria	Coca Cola Dzçrieni, SIA	kereskedelem/üdítőitalok	16
Cultor Oy	Finnország	Hanzas maiznîca/Rçzeknes maiznieks	sütőipar	11,2
Baltic Beverages Holding	Finnország / Svédország	Aldaris Brewery	sörgyártás	11
House of Prince	Dánia	Rîgas tabakas fabrika	dohányipar	10
Cerealía AB/Melia Oy	Svédország / Finnország	Rîgas Dzirnāvieks	malomipar	8,9
AB Chipsi Oy, Ltd.	Finnország	Latfood, A/s	egyéb	5,2
Norbiton Assets Inc.	USA	Gutta, A/s	üdítőitalok	3,3
Rakvere Lihakombinaat	Észtország	Rîgas Miesnieks	húsipar	2,8
ABC – CONTI GmbH	Ausztria	DRUVA	sütőipar	1,5
Cultor Oy	Finnország	Baltic Feed SIA	takarmányipar	1,2
<b>Litvánia</b>				
Philip Morris International	USA	Philip Morris Lietuva	dohányipar	62
Carlsberg	Dánia	Svyturys	sörgyártás	45

Danisco sugar A/S	Dánia	sugar factories	cukoripar	33,8
The Coca Cola Co.	USA	Coca Cola Bottlers Lietuva	üdítőitalok	31,5
Baltic Beverages Holding	Svédország g/ Finnország	Kalnapilis and Utena	sörgyártás	24
Kraft Food International	USA	Kraft Jacobs Suchard Lietuva	édességipar	23,5
EFFEM, Inc.	USA	Masterfoods Lietuva	takarmányipar	15

Forrás: *Észtország*: Estonian Food Processing Industry, Eke-Ariko 1998 p. 11.; *Lettország*: Latvian Development Agency (<http://www.lda.gov.lv>, hiv. 2000 október); *Litvánia*: Country Information, Lithuanian Development Agency, 1999, Vol. 2. September-December, p. 8.

**13. melléklet.** *Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Lengyelország*

Szakágazat		Klaszter egyesítés foka	Agglomerációs sorrend		
klaszter számkódja	megnevezése		Egyesített klaszterek számkódjai		Koefficiensek
1	Hús	1	1	3	0,0013
2	Tej	2	8	9	0,0025
3	Cukor	3	1	2	0,0043
4	Hal	4	4	7	0,0058
5	Zöldség-gyümölcs	5	5	16	0,0075
6	Növényolaj	6	10	17	0,0102
7	Bor	7	5	15	0,0190
8	Sütő	8	1	8	0,0252
9	Malom	9	6	13	0,0321
10	Szesz	10	4	10	0,0361
11	Sör	11	12	14	0,0474
12	Üdítő	12	6	11	0,0600
13	Dohány	13	5	12	0,0866
14	Burgonya	14	1	4	0,0988
15	Édesség	15	1	5	0,1765
16	Takarmány	16	1	6	0,5106
17	Baromfi				

**14. melléklet.** *Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Észtország*

Szakágazat		Klaszter egyesítés foka	Agglomerációs sorrend		
klaszter számkódja	megnevezése		Egyesített klaszterek számkódjai		Koefficiensek
1	Hús	1	5	11	0,0060
2	Tej	2	3	8	0,0069

3	Hal	3	10	12	0,0071
4	Zöldség-gyümölcs	4	4	10	0,0105
5	Növényolaj	5	3	6	0,0187
6	Takarmány	6	5	9	0,0202
7	Sütő	7	2	3	0,0330
8	Malom	8	1	7	0,0716
9	Szesz	9	2	5	0,1739
10	Sör	10	1	4	0,2086
11	Édesség	11	1	2	0,5998
12	Üdítőital				

**15. melléklet.** *Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Lettország*

Szakágazat		Klaszter egyesítés foka	Agglomerációs sorrend		
klaszter számkódja	megnevezése		Egyesített klaszterek számkódjai	Koefficiensek	
1	Hús	1	4 14	0,0282	
2	Cukor	2	6 7	0,0390	
3	Tej	3	5 6	0,0843	
4	Hal	4	8 13	0,1104	
5	Zöldség-gyümölcs	5	10 15	0,1208	
6	Növényolaj	6	3 4	0,1235	
7	Keményítő	7	8 9	0,1385	
8	Sütő	8	5 12	0,1796	
9	Malom	9	1 3	0,2208	
10	Szesz	10	2 10	0,2695	
11	Sör	11	8 11	0,2729	
12	Dohány	12	1 8	0,4287	
13	Üdítő	13	1 2	0,4868	
14	Takarmány	14	1 5	0,6753	
15	Édesség				

**16. melléklet.** *Klaszter analízis agglomerációs sorrendje és koefficiensei - Litvánia*

Szakágazat		Klaszter egyesítés foka	Agglomerációs sorrend		
klaszter számkódja	megnevezése		Egyesített klaszterek számkódjai	Koefficiensek	
1	Hús	1	4 6	0,0009	
2	Cukor	2	4 7	0,0051	
3	Tej	3	11 12	0,0096	
4	Malom	4	9 13	0,0101	



5	Zöldség-gyümölcs	5	1	4	0,0119
6	Hal	6	1	11	0,0295
7	Sütő	7	3	5	0,0427
8	Szesz	8	1	3	0,0671
9	Sör	9	2	9	0,0774
10	Dohány	10	2	10	0,1044
11	Üdítőital	11	1	8	0,3619
12	Takarmány	12	1	2	0,6805
13	Édesség				

**17. melléklet. Regressziós eredmények összesítése - a tulajdonszerkezet hatása a vállalati teljesítményre a magyar élelmiszeripar szakágazataiban**

	hús	baromfi	zöldség- gyümölcs	növényolaj	tej	malom	takarmány	sütő	édesség	szesz	sör	üdítő
Árbevétel												
konstans	0,6947	1,4713	0,4854	0,0018	1,3360	0,7192	0,6811	0,1132	0,0794	0,1496	-0,0110	0,0340
<i>OSTR</i>	2,8660	11,8438	1,2173	7,8600	3,7918	0,1560	2,9530	0,3281	2,8666	2,8291	7,0963	4,5054
<i>t</i> -próba	4,207*		4,136*	2,778**		0,2836	4,419**	4,472	4,024**	6,123**	8,645**	4,791**
		3,258**			3,440**							
$R^2$	0,063	0,127	0,083	0,131	0,132	0,001	0,126	0,032	0,139	0,285	0,414	0,237
<i>F</i> próba	17,7	10,6	17,1	7,7	11,8	0,1	19,5	20,0	16,2	37,5	74,8	23,0
Valószínűség	3,58E-05	0,0017	5,31E-05	0,0076	0,0009	0,7772	2E-05	9,23E-06	0,0001	2,1E-08	1,61E-14	8,33E-06
Profit												
konstans	0,1939	1,2609	0,0045	-0,0061	1,1464	0,0394	0,0238	0,0017	-0,0519	0,0126	-0,0831	-0,1888
<i>OSTR</i>	5,1056	5,2609	0,0407	0,9730	-1,2735	0,5737	0,3943	0,0215	4,6303	1,1273	8,8279	6,6215
<i>t</i> -próba	3,4830	1,0456	1,1592	2,6493	-0,6032	3,6934	5,7604	3,3794	2,5108	8,1506	3,9426	2,9061
$R^2$	0,044	0,015	0,007	0,121	0,005	0,001	0,196	0,018	0,059	0,414	0,128	0,102
<i>F</i> próba	12,1	1,1	1,3	7,0	0,4	0,2	33,2	11,4	6,3	66,4	15,5	8,4
Valószínűség	0,0006	0,299	0,247	0,011	0,548	0,697	5,36E-08	0,0007	0,013	6,14E-13	0,0001	0,0048
Export												
konstans	0,1502	0,4684	0,1948	-0,0136	0,0702	0,0394	0,0212	0,0004	-0,0037	0,0234	-0,0029	0,0277
<i>OSTR</i>	1,1358	5,3645	0,7117	2,7982	0,5758	0,5737	0,5433	0,0723	0,8066	0,1842	0,5623	0,4044
<i>t</i> -próba	4,6280	3,3435	4,0231	2,7171	3,4911	3,6934	5,4306	5,8333	4,1889	2,1116	6,2171	2,8490
$R^2$	0,057	0,133	0,079	0,126	0,135	0,104	0,178	0,053	0,149	0,045	0,267	0,099
<i>F</i> próba	21,4	11,2	16,2	7,4	12,2	13,6	29,5	34,0	17,5	4,5	38,7	8,1

Valószínűség 5,79E-06 0,001 8,3E-05 0,009 0,0008 0,0003 2,51E-07 8,86E-09 6,05E-05 0,037 1,01E-08 0,006  
 folytatás a következő oldalon

folytatás a következő oldalról

	hús	baromfi	zöldség- gyümölcs	növényolaj	tej	malom	takarmány	sütő	édesség	szesz	sör	üdítő
Beruházások értéke												
konstans	0,0052	0,0116	0,0098	0,0017	0,0125	0,0057	0,0008	0,0009	0,0036	-0,0012	0,0003	-0,0031
<i>OSTR</i>	0,0242	0,0717	0,0135	0,0204	0,0779	-0,0046	0,1260	0,0205	0,0096	0,3082	0,0953	0,2169
<i>t</i> -próba	3,6121	2,4054*	1,7114	3,182**	2,4610	-0,5965	8,568**	4,3375	1,8330			
										7,755**	5,257**	3,231**
$R^2$	0,047	0,073	0,015	0,166	0,072	0,003	0,351	0,030	0,033	0,390	0,207	0,124
<i>F</i> próba	13,0	5,8	2,9	10,1	6,1	0,4	73,4	18,8	3,4	60,2	27,6	10,4
Valószínűség	0,0004	0,019	0,089	0,0024	0,0160	0,551	9,24E-15	1,69E-05	0,069	6,1E-12	7,65E-07	0,0018
Munkatermelékenység												
konstans	14970,8	16637,3	11486,0	10140,3	13341,4	11081,4	25297,0	5395,5	4967,7	7578,3	2282,7	6650,1
<i>OSTR</i>	4327,3	-5547,7	11293,7	14948,4	20127,2	58095,1	-2025,7	-712,4	6189,4	26156,0	26783,0	7006,4
<i>t</i> -próba	0,6731	-0,4856	2,398*	1,3518			-0,0847	-0,1251	2,612**	1,9089	5,024**	2,4186
					3,240**	3,575**						
$R^2$	0,002	0,003	0,030	0,035	0,119	0,098	0,000	0,000	0,064	0,037	0,192	0,073
<i>F</i> próba	0,5	0,2	5,8	1,8	10,5	12,8	0,0	0,0	6,8	3,6	25,2	5,8
Valószínűség	0,501	0,628	0,017	0,182	0,0017	0,0005	0,932	0,900	0,010	0,059	2,06E-06	0,018
Eszközhatékonyság												
konstans	5,1	4,8	1,9	2,4	3,4	2,1	3,4	3,3	2,5	1,3	1,5	2,5
<i>OSTR</i>	-3,8	-4,2	-0,3	-1,1	-1,4	-0,9	-2,2	-0,5	-0,8	-0,7	-1,0	-1,4

<i>t</i> -próba	-3,896**	-1,1956	-0,6933	-0,6508	-2,263*	-1,7018	-2,307*	-0,5964	-1,1066	-0,8020	-1,4021	-2,042*
$R^2$	0,054	0,019	0,003	0,008	0,062	0,024	0,038	0,001	0,012	0,007	0,018	0,053
F próba	15,2	1,4	0,5	0,4	5,1	2,9	5,3	0,4	1,2	0,6	2,0	4,2
Valószínűség	0,0001	0,235	0,489	0,518	0,026	0,091	0,022	0,551	0,271	0,424	0,163	0,044

\*  $p \leq 0,05$ ; \*\*  $p \leq 0,01$  a *t*-próba értékeire.

